

DET FÖRSTA UPPDRAGET

- OM STUDENTEN SOM FÖRETAGARE



ANDERS LARSSON, FEBRUARI 2007
EXAMENSARBETE I ÄMNET LANDSKAPSPLANERING, 20 POÄNG
INSTITUTIONEN FÖR STAD OCH LAND, ULTUNA, SLU



Det första uppdraget

- om studenten som företagare

Examensarbete av Anders Larsson

If you can dream it, you can do it

Walt Disney

Det första uppdraget

- om studenten som företagare

The first mission

- about the student as employer

Anders Larsson, Uppsala, februari 2007

Handledare: Klas Eckerberg

Extern handledare: Thomas Blomqvist

Examinator: Lena Dübeck

Extern examiner: Dinu Dunca

Examensarbete i landskapsplanering, 20 poäng

Institutionen för stad och land, Ultuna, SLU

förord

Denna resa började i september 2006. Egentligen startade den ännu tidigare, i tankarna under sommaren då jag röjde ogräs i ett dike. Till hösten blev det dags att skriva examensarbete, men jag visste inte riktigt om vad. Dock hade det under min studietid till landskapsarkitekt vuxit en längtan efter att få omsätta landskapsarkitekturen i praktiken. Där jag stod i diket med cumulusmolnen seglandes ovanför mig insåg jag att jag ville släppa lös denna längtan.

Jag bestämde att mitt examensarbete skulle handla om att göra egna uppdrag. Dessutom ville jag lära mig att förmedla denna kunskap till andra. Över huvud taget är det viktigt att kunna förmedla saker som landskapsarkitekt.

Nu i slutskedet av denna resa är det ett flertal människor som jag vill tacka. Min handledare Klas Eckerberg har varit till stor hjälp och väglett mig fram under skrivandet av detta examensarbete. Thomas Blomqvist har varit extern handledare och fungerat som ett gott stöd samt kommit med bra råd. Vidare vill jag tacka Jenny Gudmarsson för hjälp och uppmuntran under arbetets gång. Åke Nordkvist har gett mig en bra och intressant inblick i markanläggningens värld. Familjen Sundkvist i Sunnersta som anlitade mig och gav mig ett första uppdrag är värd ett extra tack. Jag vill slutligen också tacka alla de intervjupersoner som tagit sig tid och ställt upp.

Uppsala, februari 2007

Anders Larsson



sammanfattning

Detta är ett examensarbete om 20 poäng utfört vid Institutionen för stad och land vid Sveriges lantbruksuniversitet i Uppsala. Huvudsyftet med detta examensarbete är att undersöka hur det är att vara student och samtidigt – vid sidan om studierna – utföra uppdrag och starta eget företag. Dessutom vill jag kunna förmedla dessa kunskaper till andra. Att informera andra människor och få relativt abstrakta saker att bli konkreta är en viktig del av landskapsarkitektens yrkesroll.

Ordet entreprenör är från början franskt. Idag menar vi att en entreprenör är en företagsam person som vågar prova nya idéer. Anledningarna till att människor startar egna företag är många, dock är de vanligaste orsakerna att man vill förverkliga sig själv och att man vill kunna planera sin egen tid. Många framgångsrika entreprenörer har begått ett flertal misstag på vägen. Enligt dem är det viktigt att se på misstag och misslyckanden som erfarenheter.

Många gånger är det äldre studenter på landskapsarkitektprogrammet som inspirerar yngre att utföra egna uppdrag och designa trädgårdar. Ofta visar det sig vara en fördel att vara fler som startar tillsammans. Är man ensam har man ingen att bolla idéer med och dessutom tvingas man fatta alla beslut själv. Om man väljer att starta företag på egen hand kan en mentor vara ett ypperligt stöd.

Under hösten 2006 startade jag en egen firma, larsson landskapsdesign. I samband med detta gjorde jag en affärsplan. Detta för att få en tydlig profil för företaget, både för min egen skull och för mina presumtiva kunder. Samtidigt annonserade jag efter kunder och en familj anmälde sitt intresse. Uppdraget att omgestalta deras trädgård antogs och utfördes under några veckor.

Med utgångspunkt från de inhämtade kunskaperna ges i detta examensarbete slutligen råd om vad man kan tänka på då man själv utför egna uppdrag. Att tänka efter innan projektet startas är mycket viktigt. Friheten är stor men ställer också stora krav. Det är ingen annan än du som kan göra jobbet åt dig. Därför kommer resultatet att till viss del spegla den arbetsinsats som läggs ner. Planering och förberedelser behövs.

abstract

This is a 20 points graduation thesis, performed at the Department of Urban and Rural Development at the Swedish University of Agricultural Sciences in Uppsala. The main aim of this thesis is to examine what it is like to combine studying with working and starting your own company. Furthermore, I want to be able to convey this knowledge to others. An important part of being a landscape architect is informing people, and making rather abstract issues tangible.

The word 'entrepreneur' is originally French. Today, we think of entrepreneurs, or contractors, as energetic people, who dare to try new ideas. There are many reasons why people start their own company, but the most common ones are the wish to fulfil oneself and to be able to plan one's own time. Many successful contractors have made mistakes along the road. According to them, it is important to regard mistakes and failures as experience.

Many times, older landscape architect students inspire younger ones to take on their own assignments designing gardens. It has often proven to be an advantage to start the company together with others. When you are alone, you have no one to bandy new ideas with, and you are forced to make all decisions by yourself. If you choose to start a company on your own, a mentor might be an excellent support.

In the autumn of 2006, I started my own company, larsson landskapsdesign. In connection to this, I made a business plan to create a clear business profile, for my own sake and for prospective customers. At the same time, I advertised for customers and one family showed interest. The task to reshape their garden was accepted and carried out during a couple of weeks.

Based on the obtained knowledge, this graduation thesis finally provides advice on how to approach own assignments. There are some important issues to consider before commencing this project. You have a lot of freedom, but there are also great demands. No one else will do your work for you. The result will, thus, to some part reflect the effort made. Planning and preparation is necessary.

innehållsförteckning

01	inledning	09
	Syfte	10
	Mål	10
	Metod	10
	Intervjumetod	11
	Drivhuset	12
	Avgränsningar	12
02	entreprenörskap - grundläggande tankar	15
	Historik	16
	Innovativa entreprenörer	17
	Vilka blir entreprenörer och vad har de för egenskaper?	18
	Entreprenörsutbildningar	19
	Varför startar man eget och vilka är drivkrafterna?	20
	Att starta eget - en handling som kräver mod och kreativitet	21
03	landskapsarkitekter med tidigare erfarenheter	23
04	starten av det egna företaget	27
	Att komma igång	28
	Affärsplan	30

	Att hitta ett uppdrag och komma igång	34
	Uppdraget	36
	Sammanfattning	42
	Utvärdering och analys	42
05	tio steg på vägen	47
	1 Varför startar man eget?	47
	2 Saker man bör tänka på innan man kör igång	48
	3 Hur hittar man på en idé?	49
	4 När ska man starta och var?	50
	5 Ska man starta själv eller tillsammans?	52
	6 Hur går själva företagsstarten till?	55
	7 Affärsplan	58
	8 Konsten att ta betalt	60
	9 Kundkontakt	61
	10 Uppdragshantering	62
	Sammanfattning	66
06	diskussion	69
07	källförteckning och bilagor	73



01.

inledning

Syftet med detta arbete är att som student lära sig mer om att utföra egna uppdrag. Att göra något på egen hand vidgar ens vyer och ger nya kunskaper.

Intresset för landskapsarkitektur ökar mer och mer. Det skrivs fler artiklar idag om ämnet och på TV går det flera program där landskapsarkitekter hjälper människor att förändra sina tomter och trädgårdar. Medvetenheten om vad en landskapsarkitekt är och gör har stadigt ökat. Nu tror inte lika många att en landskapsarkitekt bara ritar parker. År 2006/2007 är konjunkturen hög och det byggs mycket. Allt detta leder sammantaget till att det finns många som vill ha hjälp med någon form av gestaltning. En äldre tomt kan ha ett behov av att ritas om och nyprojekterade tomter behöver gestaltas. Även många bostadsrättsföreningar är intresserade av att rusta upp kvarterets utomhusmiljö.

Detta behov av kunskap skapar en intressant situation för landskapsarkitektstuderande och nyutexaminerade landskapsarkitekter. Genom att åta sig uppdrag kan man få nya erfarenheter och utöka sitt kontaktnät. Dock finns det hos flera en mental spärr när det gäller att våga göra ett eget uppdrag. Man vet inte var man ska börja, huruvida det behövs startas ett eget företag eller hur ett kontrakt upprättas. Oftast behövs det bara hjälp i början för att komma igång med uppdraget. Om hjälp kan ges på ett enkelt och smidigt sätt kommer fler att kunna få ut mer av sina studier.

Föregående sida: Chelsea Flower Show 2006. Englands mest välbesökta trädgårdsmässa.

Syfte

Syftet med detta examensarbete är att beskriva hur man under studietiden utför egna uppdrag och startar eget företag som landskapsarkitekt. Genom att utföra ett eget uppdrag vill jag lära mig att inom ramen av en tidplan inventera, gestalta och praktisera mina kunskaper inom landskapsarkitektur.

Vidare är tanken att förmedla kunskap om hur man utför uppdrag till andra studenter på ett enkelt, lättfattligt och pedagogiskt vis. Att kunna delge andra kunskap och få andra att förstå vad en landskapsarkitekt menar är en viktig del av yrkesrollen.

Mål

Målet med examensarbetet är att utföra ett eget uppdrag på ett professionellt vis och därigenom lära mig att ta steget från den kunskap jag inhämtat under studier och praktik till verkligheten. Till examensarbetet kommer ett företag att startas. Att ha ett företag är en förutsättning för att kunna ta betalt. Eftersom jag tar steget in i entreprenörsvärlden vill jag också skaffa mig en översiktlig bild av vad just en entreprenör är.

Dessutom vill jag steg för steg beskriva hur det går till att utföra ett eget uppdrag. Tanken är att åstadkomma en slags handledning som är riktad till studenter och som får fler att våga göra egna uppdrag och på detta sätt införskaffa nya kunskaper.

Metod

Examensarbetet består av tre huvuddelar:

Från start till egen produkt:

För att förstå hur det går till att utföra ett eget uppdrag och att starta ett eget företag genomför jag själv alla dessa steg. Jag kommer att registrera ett eget företag och annonsera efter ett mindre uppdrag i en villaträdgård i Uppsala. Under denna tid kommer jag att dokumentera hela processen, från själva starten av företaget till kundkontakt och gestaltningsförslag. Jag kommer att ställas inför en rad

olika frågor som jag vill försöka reda ut, dels genom samtal med personer med kompetens inom respektive specifikt område och dels genom litteraturstudier. Några av dessa frågor rör följande områden:

- kundkontakt
- offertförfarande
- tidplan
- ekonomi
- bygghandlingar

Intervjuer:

Jag kommer även att intervjua yrkesverksamma landskapsarkitekter som har utfört egna uppdrag under sin studietid för att höra deras erfarenheter. Dessa personer kommer att, till skillnad från mig, ha erfarenhet från flera projekt och kan därför ge en mer nyanserad bild.

Steg för steg:

Jag kommer också att skriva ett kapitel som kan användas som studiematerial av till exempel andra studenter. Kapitlet kommer att bygga på mina erfarenheter från både det egna projektet och från de intervjuer jag kommer att genomföra. Jag kommer att på ett enkelt och lättöverskådligt sätt redovisa hur man tar steget och åtar sig ett eget uppdrag samt hur man utför det på ett rationellt vis.

Intervjumetod

I de flesta fall kommer intervjuerna att göras genom att jag träffar mina intervjupersoner och ställer frågor direkt till dem. Krag Jacobsen (1993) menar att det är lättare att genomföra en givande intervju genom att träffas i verkligheten. Om intervjupersonerna ger sitt medgivande kommer jag också att använda mig av bandspelare, då det underlättar både vid själva intervjuandet och vid den efterföljande tolkningen.

Drivhuset

Under detta examensarbete kommer jag att få hjälp av Drivhuset med frågor angående att starta och driva ett företag. Drivhuset är en organisation som riktar sig främst till studenter och har som uppgift att skapa fler entreprenörer. Drivhuset bedriver vägledning, utbildning och förmedlar kontakter. Dessutom anordnar man kurser och föreläsningar. Aktiviteterna som är kopplade till Drivhuset är gratis för alla studenter, tack vare att olika företag sponsrar verksamheten. Just nu finns Drivhuset i åtta olika städer. (www.drivhuset.se 2007-02-07)

Avgränsning

Den tidsmässiga avgränsningen för hela examensarbetet är 20 veckor. När det gäller det egna gestaltungsprojektet kommer jag att välja ett mindre projekt, då examensarbetet inte handlar direkt om gestaltning utan om processen att utföra ett eget uppdrag. I handledningen kommer jag att gå igenom hur ett typexempel på ett eget uppdrag ser ut. Självklart ser alla uppdrag olika ut beroende på tomten, på beställaren och på en rad andra faktorer. Dock finns det vissa gemensamma faktorer och det är framför allt på dessa jag kommer att koncentrera mig. Tanken är också att rikta examensarbetet mot studenter som vid sidan av studierna vill utföra egna uppdrag. Tanken med detta arbete är således inte att utreda alla steg som krävs för att starta ett företag som man kan leva på. Jag har alltså valt det som är mest nödvändigt för att kunna utföra ett eget uppdrag. Jag har valt företagsformen enskild näringsidkare, då jag finner den mest lämplig för både examensarbetet och den enskilde studenten. När det gäller bokföring och redovisning kommer jag inte att gå igenom allt, utom endast det som behövs för att komma igång. Ansvarsfrågor kommer jag att nämna, men jag gör inte någon större genomgång av dessa frågor då varje enskild situation är unik.



Uppbyggnad av en så kallad showgarden under Chelsea Flower Show 2006. Från början fanns här bara plan mark. Områdets storlek är 12 gånger 14 meter.



Två veckor senare är allting klart. Arbetet har pågått minst tolv timmar om dygnet för att hinna få klart allting. Denna showgarden byggdes av CMS Design Associates.

10

Teletext

Vue Entertainment

MicroStrategy

France Telecom

R&D UK

Empower Interactive

CBS News



02.

entreprenörskap - grundläggande begrepp

Vad är en entreprenör? Vem kan bli det? Är det vissa människor som föds till det eller kan alla bli det?

Vad är en entreprenör egentligen? Det finns olika sätt att definiera en entreprenör. Nationalencyklopedins definition av en entreprenör är att det är en *"företagsam person som skapar nytt användarvärde. En entreprenör kan agera inom affärsvärlden med att skapa nya varor och/eller tjänster, t.ex. nya råvarukällor, nya distributionsvägar eller en ny organisation av affärsverksamheten. Entreprenören kan även agera inom den offentliga sektorn med att bl.a. förnya skola, sjukvård eller politik. Slutligen kan en sådan person skapa nya ideella verksamheter som inte primärt styrs av marknadsregler eller offentliga krav"*. Langborg och Westlund (2002) skriver att *"Entreprenörskap innebär att göra sin grej i livet"*. För att verkligen förstå fullt ut vad det handlar om kanske man är tvungen att själv prova att bli entreprenör. Johannisson, professor i entreprenörskap, (2005) liknar entreprenörskapet vid en kunskapsresa där man kan välja både mer eller mindre kända mål. Detta ställer krav på egna insatser och ger nya livserfarenheter. Det är alltså inte målet som är det primära utan vägen dit.

Entreprenörskap är ingen ny företeelse, utan har funnits sedan tidernas begynnelse. I dagens samhälle förefaller det enligt Landström (1999) som att förändringstakten har ökat och entreprenörskapet fått en större

Föregående sida: Chiswick Park i London.

betydelse. År 2004 startades enligt Statistiska centralbyrån 41 608 nya företag. År 2005 fanns det totalt 900 151 företag. Av dessa var det endast 143 företag som hade fler än 1000 anställda. Värt att notera är att 676 359 företag inte har någon anställd. Den konsulterande arkitektbranschen består av stort antal mindre företag med 10-15 anställda. De få stora företag som finns har ökat sina marknadsandelar. De tre största aktörerna är SWECO FFNS, White arkitekter AB samt Temagruppen Sverige AB. Arkitektbranschen är väldigt konjunkturkänslig och är starkt beroende av hur mycket som byggs. Tidigare fanns det subventionssystem för att minska kostnaderna vid byggandet av bostäder. Nu ställs det högre krav på de som bygger och deras ekonomiska kalkyler blir allt snävare. Vilka blir då entreprenörer och vad är deras drivkrafter?

Historik

Ursprungligen kommer begreppet entreprenör från det franska ordet "entrepreneur". År 1437 uppträder begreppet för första gången i en fransk ordbok och det ges tre definitioner på ordet "entrepreneur". Den mest allmänna betydelsen tycks dock vara en person som får något gjort och som är aktiv. I den franska språkbildningen är det vanligt att substantiv härleds till motsvarande verb, i detta fall verbet "entreprendre" som betyder "att företa sig något", skriver ekonomiprofessor Hans Landstöm (1999).

Under 1600-talet kom en entreprenör att betraktas som en person som företog sig handlingar som förknippades med risktagande. Dock kunde inte alla personer som företog handlingar med risker kallas för entreprenörer, utan endast de personer som företog sig riktigt storskaliga åtaganden. Vanligen var det fråga om stora avtal mellan staten och någon rik och kompetent person i avsikt att uppföra något byggnadsverk eller att utrusta armén. Således var den typiske entreprenören en person som stod i ett kontraktsmässigt förhållande till staten för att utföra någon tjänst eller förse staten med varor av något slag.

Under medeltiden var den typiske entreprenören alltså en person som var ansvarig för stora byggnadsverk, till exempel offentliga byggnader, borgar och kyrkor. Under kapitalismen blev planeringen och uppförandet av byggnationer alltmer rationaliserat och byggnadsentreprenörens funktion specialiserad. Successivt utvecklades en arbetsfördelning mellan arkitekter eller ingenjörer som var specialiserade på utformningen och det tekniska arbetet, och entreprenören som stod för de kommersiella aspekterna.

Under slutet av 1800-talet växte USA fram som en industriell stormakt, och det förelåg ett stort intresse för entreprenörskap i det amerikanska samhället. Det gjordes också en stor åtskillnad mellan kapitalisten och entreprenören.

Innovativa entreprenörer

I Sverige finns – och har funnits – många framgångsrika entreprenörer. En av de mest framgångsrika var Erling Persson. Det som gjorde honom speciell var den driftighet han besatt. Erling Persson föddes 1917 i Dalarna. Några år senare flyttade familjen till Västerås, där fadern öppnade charkuterifabrik. I Västerås blev Erling springpojke samtidigt som han läste handelskurser på kvällstid. Vid 21 års ålder flyttade han till Stockholm, där han började sälja och köpa en rad olika varor, allt från ostar till adventsstjärnor. Vid 1940-talets inledning började Erling sälja pennor och pennställ och lade grunden till butikskedjan Penn-specialisten. När marknaden för pennor minskade utökades sortimentet med klockor och butikskedjan ändrade namn till Ur & Penn. I mitten av 1990-talet hade kedjan 42 butiker och omsatte 150 miljoner kronor.

Under resor till USA kom Erling att bli inspirerad till att börja sälja damkläder och startade 1947 den första Hennes-butiken i hemstaden Västerås. Erlings affärsidé var att sälja moderiktiga kläder till ett lågt pris. Ett genialiskt drag av Erling Persson var uppköpet av Mauritz Widforss 1965 och som kom att ligga till grund för lanseringen av herrkläder. År 1982, vid 65 års ålder, valde Erling Persson att överlåta företaget till sin son Stefan Persson. Idag finns det över 1900 Hennes & Mauritz-butiker i 22 länder. Företaget har drygt 50 000 anställda och omsatte år 2005 hela 70 miljarder kronor (www.hm.se 2006-11-30).

Inom arkitektbranschen är Sven Tyrén värd att nämnas. Det som är intressant med honom är hur han lyckades skapa ett stort företag i en bransch där de flesta företag är små. Sven Tyrén tog examen vid Chalmers Tekniska Högskola år 1936. Efter tre år fick han anställning hos John-Erik Ekströms Konsulterande Ingenjörbyrå på Östermalm i Stockholm. Några år senare dog John-Erik Ekström och två av de fyra anställda sade upp sig. Sven Tyrén stannade kvar och slöt samma år ett avtal med John-Eriks änka, Brita Ekström. Avtalet innebar att Sven skulle fortsätta att driva firman och efter ytterligare fem år, den 15 december 1947, blev Sven Tyrén ensam ägare till företaget (www.tyrens.se 2006-11-30).

Vilka blir entreprenörer och vad har de för egenskaper?

”Vem som helst kan bli entreprenör”, säger Johan Staël von Holstein den 25 oktober 2004 i en intervju i tidningen Dagens Industri. Staël von Holstein arbetade för företagsledaren Jan Stenbeck och uppmuntrades till att bli entreprenör. År 1996 startade Johan Staël von Holstein Icon Medialab. Vidare säger han till Dagens Industri att ”visst är det bra med drivkrafter, men drivkrafter behöver inte vara medfödda. Det är något man kan ge någon. Om man kan öppna folks ögon för vinsterna med att själv ta hand om det mervärde man skapar så skulle fler försöka”. Även grundaren av Skype, Niklas Zennström, försöker svara på frågan vilka som blir entreprenörer under Anders Wall-föreläsningen i Universitetsaulan i Uppsala i november 2006. Zennström drömde inte om någon speciell karriär som entreprenör utan precis som Johan Staël von Holstein började han arbeta i ett företag som anställd. Efter ett tag kände han att han skulle kunna klara av det han gjorde på sitt arbete lika bra som egen företagare.

En relevant fråga som dyker upp är vad som kännetecknar en entreprenör. Flera forskare har ställt sig den frågan och nedan följer ett antal definitioner och försök att reda ut begreppet:

”En entreprenör är en individ som identifierar en möjlighet och skapar en organisation i syfte att utveckla möjligheten.” (Bygrava och Hofer, 1991)

”Entreprenören är en individ som startar nya företag, tar initiativ och den risk som förknippas med detta. Entreprenören gör detta genom att skapa något nytt eller genom att utnyttja resurserna på ett annorlunda sätt som skapar ett värde för hans/hennes kunder.” (Holt, 1992)

”All företagsamhet börjar med någons vilja och ambition att åstadkomma något. Hon/han har ett övergripande mål som hägrar någonstans och en föreställning om att det finns ett behov av något hon/han kan åstadkomma. Det är en vilja till verksamhet”. Hjalmarson och Sahlqvist (1992)

Langborg och Westlund (2002) tar upp tre egenskaper vilka sägs vara utmärkande för entreprenören, nämligen kreativitet, initiativförmåga och genomförandekraft. De anser att just dessa tre förmågor är mer eller mindre nödvändiga för att lyckas, men att de kan utvecklas av alla. Man

föds alltså inte till entreprenör, utan alla kan utveckla sina inre resurser och bli en entreprenör.

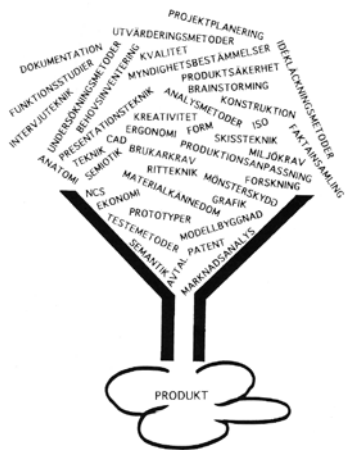
Något som man enligt Landström (1999) kan konstatera är att det är fler män som startar företag, och om man har föräldrar som också är eller har varit entreprenörer så ökar chansen att man startar något själv. Enligt en undersökning som Drivhuset gjort är 64 % av alla studenter positiva till småföretagande och närmare 60 % kan tänka sig att starta eget företag. Det som är intressant i studien är att bara 3,5 % går från ord till handling. Kolvereid (2005) har sett att de som är unga har större vilja till att starta eget men att det är de som är lite äldre som verkligen startar någon form av verksamhet.



Affärsmän i Chiswick Park, London, tar sig en paus från jobbet.

Entreprenörsutbildningar

Landström (1999) ställer sig också frågan om det går att utbilda människor till entreprenörer. Han menar att det är fullt möjligt, precis som det finns utbildningar för arkitekter och journalister. Utbildningarnas syfte är av olika karaktär, några är fokuserade på att stimulera studenter att starta eget, medan andra handlar om att förstå den entreprenöriella processen. Mittuniversitetet erbjuder till exempel en fempoängskurs under januari



Arkitektens uppgift är att genom analys, skissning, fakta och annan input skapa ett förslag. Figur av Landqvist (1994)

2006 – december 2007 med följande kursbeskrivning:

Målet är att skapa ett nätverk mellan universitet och entreprenörer där utbildningen i entreprenörskap fungerar som mötesplats. Unga studenter ges därigenom möjlighet att pröva sina idéer och företagare ges möjlighet att hitta framtida samarbetspartners. Projektet syftar till att skapa en sommarkurs i entreprenörskap. Kursen syftar till att studenterna skapar en produkt/affärsidé och ett företag under kursen.

Varför startar man eget och vilka är drivkrafterna?

Enligt en studie gjord av Kolvereid (1996) framkom det flera intressanta svar på frågan varför man ville starta eget. De främsta anledningarna var att kunna utnyttja ekonomiska möjligheter och för att nå auktoritet, frihet och självförverkligande. Andra svar var att det var för utmaningens skull, eller för att få vara med i hela processen i motsats till att bli specialister på ett litet område.

Något som kan vara intressant att notera och som Kolvereid (2005) tog upp var varför människor föredrog en anställning. Dessa anledningar var större säkerhet, en mer social arbetsmiljö, mindre att göra, undgå att ta ansvar och möjlighet att göra karriär i en stor organisation.

I samma studie som nämnts ovan visar det sig att det inte ger större lönsamhet att starta något som är helt nytt, utan man ska hålla sig till något som redan finns. Dessutom är det lättare att starta i team. Just detta att vara flera tar Niklas Zennström upp i den redan nämnda Anders Wall-föreläsningen i entreprenörskap i november 2006. Att vara två eller flera gör att man kan bolla idéer, menar Zennström. Vidare säger han att den största drivkraften är att komma på nya lösningar och få ”aha-upplevelser”.

”aha-

upplevelse”

Eva-Britt Hult (1996) menar att det som driver människor att bli företagare är att uppnå ökad självständighet och att kunna förverkliga en dröm. I Sverige kommer skälet att tjäna mycket pengar ofta långt ner på listan. Det är också få som verkligen lyckas tjäna mycket pengar, särskilt inte om man beaktar den arbetsinsats som många lägger ner. Drivkrafterna handlar mer om frihet och självförverkligande. Som landskapsarkitekt kan man i ett eget företag lättare låta sina idéer komma fram än som anställd i ett företag, då man förutom kundens synsätt även har företagets syn på uppdraget att ta hänsyn till.

Att starta eget

- en handling som kräver mod och kreativitet

Som tidigare nämnts krävs det att man får en idé och kommer på vad man vill göra. Antingen kan det röra sig om en helt ny idé som man vill genomföra, eller om att man har en vilja att göra något som redan finns. I bägge fallen krävs det både mod och kreativitet. Enligt den amerikanske psykologen Rollo May (1975) är ”modet nödvändigt för att möjliggöra vara och bliva. Om jaget skall bli verkligt fordras att det gör sig gällande, ett engagemang”. Vidare säger Rollo May att ”skapa innebär att satsa allt och riskera att misslyckas. Det är att hota det bestående, utmana samhället och opinionen, trotsa likgiltigheten, konformismen, materialismen och slåss mot orättvisor. Det kräver mod”.

Under Anders Wall-föreläsningen i entreprenörskap 2006 nämnde flera av deltagarna vikten av att våga misslyckas. Mika Kjellberg, grundaren av modellagenturen Mikas i Stockholm, menade att så länge du lär dig något av ett misslyckande är det inget misslyckande, utan en erfarenhet. Att starta ett företag handlar väldigt mycket om att våga och att inte vara rädd för att misslyckas. Många av de personer som idag är framgångsrika har misslyckats men inte gett upp. De har tagit med sig erfarenheterna och gått vidare. Det är enligt Mika Kjellberg svårt att begära att man ska lyckas på en gång.

SIGGES LAGUN av Jim Toomey



Alla är inte seriösa – det gäller att se upp!



landskapsarkitekter med tidigare erfarenheter

*Många anser att det är en fördel att vara fler
då man startar eget. Man kan bolla idéer
tillsammans. Det är också viktigt att våga.*

Under arbetet med detta examensarbete intervjuar jag tre personer: Stina Blomqvist, Jens Modin samt Håkan Persson. Dessa personer ger en nyansrik bild av hur det är och hur det har varit att utföra egna uppdrag. Gemensamt för alla mina tre intervjupersoner är att de började utföra egna uppdrag under studietiden. De första uppdragen sägs ha varit en kombination av viljan att testa sina egna kunskaper och lite av att "halka in på ett bananskal" i olika projekt. Stina Blomqvist säger att "det kändes kul att få göra något riktigt och inte bara något fantasiprojekt. Få testa på om man verkligen kan". Håkan Persson berättar att han "ville börja jobba på riktigt". Dessutom har det funnits kurskamrater som ägnat sig åt att utföra egna uppdrag i trädgårdar och bostadsrättsföreningar. Just detta entreprenöriella klimat tycks ha smittat av sig och lett till att de tre intervjupersonerna vågat ta steget.

När jag möter dessa personer slås jag av att de tycker att det är en stor fördel att vara fler än en person. Håkan Persson startade ett handelsbolag tillsammans med två andra och även Stina Blomqvist valde att starta ett handelsbolag tillsammans med en kurskamrat. Jens Modin valde dock att börja själv. Då Jens utförde sitt första uppdrag startade han inte något företag, utan lät sig anställas av sin uppdragsgivare just för det speciella projektet. Uppdraget innebar omgestaltning av en innergård på en skola. Med erfarenheten av detta projekt startade han sedan en enskild firma, för att så småningom bli underkonsult till Djurgårdens arkitekter.

Jens Modin



De uppdrag som Blomqvist, Modin och Persson utfört har de fått på olika sätt, men ofta via kontakter eller på grund av slumpen. Stina Blomqvist berättar exempelvis att ett privat bankärende för henne innebar att en bankanställd fick reda på att hon var landskapsarkitekt. Av honom fick hon sedan ett uppdrag. Annars tycks många uppdrag ha kommit genom bekanta eller bekantas bekanta.

Allting har inte varit lätt. Enligt de tre intervju-personerna har det varit svårt att veta vilken ambitionsnivå man ska ha, hur mycket jobb man ska lägga ner och till vilket arvode. De första uppdragen

sågs inte ha varit särskilt välbetalda, mycket på grund av att de inte kände att de hade tillräckligt med kunskap. Men, som de tre säger, det man inte får betalt i pengar får man till viss del betalt i kunskap. När man sedan utfört ett antal uppdrag lär man sig att ta betalt, även om det kan vara svårt att hitta en bra balans. Det finns ju en stark önskan om att kunden ska känna sig nöjd.

”halkade in på ett bananskal”

Stina Blomqvist



Under mina intervjuer tas även ansvarsfrågor upp. Stina Blomqvist menar att det är en sak att rita något, och en annan att sedan sätta punkt för projektet och säga att man är ansvarig om något går fel. Det sistnämnda kan vara läskigt. Jens Modin tar också upp vikten av att noggrant specificera uppdragsbekräftelsen och se till att ABK 96 gäller och finns inskrivet i kontraktet. ABK 96 är ett skydd som gäller inom arkitektbranschen och som innehåller en rad regler och lagar. Enligt intervjupersonerna tar det tid att sätta sig in i allting.

När jag frågar dem vilka råd de skulle ge till andra landskaparkitekter som vill starta eget tar de upp just detta med att vara fler. Det är viktigt att ha ett bra nätverk av personer som kan bistå och vara till hjälp.

Håkan Perssons konkreta råd är att skaffa en mentor. En mentor kan svara på en rad olika frågor och har ofta många värdefulla kontakter. Stina Blomqvists råd är att vara två eller fler, då man kan ha behov av att bolla idéer med någon. Tillsammans kan man lättare utveckla idéer och man kan ofta se saker den andra personen gjort och komma med bra idéer om hur man ska utveckla dem vidare. Ibland kan det finnas småfel

som man själv inte ser och då kan det vara bra att korrigera varandra. Dessutom, om man själv tycker att en lösning fungerar och den andre också tycker det, är det lättare att våga lämna ifrån sig förslaget och stå för det. Ett annat råd som ges av både Stina Blomqvist och Jens Modin är att helt enkelt våga – att våga ta uppdrag samt att våga undersöka sina idéer. Det finns alltid människor runt omkring som kan hjälpa till om man skulle köra fast. Folk är oftast väldigt hjälpsamma. Kanske ska man inte riktigt ta på sig vilka uppdrag som helst, men man ska våga ta det mesta. Stina Blomqvist menar att man är mer benägen att våga om man är två. Dessutom kan man mycket mer än man tror och man lär sig väldigt mycket under resans gång.

Idag arbetar Jens Modin på Bjerking, Stina Blomqvist är egen företagare med anställda och Håkan Persson är VD för Temagruppen. Alla tre testade sina kunskaper under studietiden och lärde sig uppenbarligen mycket under sina uppdrag. Hela studietiden kan slutligen sägas vara en process då man skapar förutsättningar för sin fortsatta framtid, oavsett om man väljer att starta eget eller tacka ja till en anställning.



04.

starten av det egna företaget

Att starta eget är egentligen inte svårt, men det upplevs ofta som något stort och som något som tar tid.

I detta examensarbete definierar jag ett eget uppdrag som någon form av gestaltning i utomhusmiljö, antingen en helt ny gestaltning eller en omgestaltning. Detta egna uppdrag kan vara både utformandet av en villaträdgård eller av utomhusmiljön i en bostadsrättsförening. Andra egna uppdrag kan vara beskärning av fruktträd och buskar. Syftet med att utföra ett eget uppdrag som en del av mitt examensarbete är att:

- a) konkretisera entreprenörprocessen
- b) undersöka vilka problem som kan dyka upp på vägen och försöka lösa dem efter bästa förmåga
- c) inhämta ny kunskap och få insikter genom konkreta handlingar
- d) testa de kunskaper jag redan har
- e) låta kreativiteten få utlopp
- f) kunna förmedla de nyvunna insikterna vidare till andra

Att komma igång

Information

Till en början samlar jag in information om att starta eget från bland annat NUTEK, Skatteverket, Bolagsverket, Almi och Arkitektservice. Jag gör också sökningar på Internet. Vidare hittar jag ett flertal broschyrer med exempel på personer som startat eget och hur de gått tillväga. Jag blir inspirerad av att läsa om andra som startat egna företag och vill se hur de har gjort. På biblioteket lånar jag en hel del böcker, bland annat *Starta enskild firma* av Björn Lundén, *Småföretagare – Varför?* av Eva-Britt Hult och *Entreprenörskapets rötter* av Hans Landström. Det är inte helt okomplicerat att finna böcker som är författade på senare tid. Efter att ha läst igenom allt material bestämmer jag mig för att min företagsform ska vara enskild firma. Det positiva med företagsformen enskild firma väger över och gör mitt val enkelt. För att exempelvis starta ett aktiebolag krävs att man har ett startkapital att gå in med.

Ifyllning av formulär

För att få företaget registrerat krävs att Skatteverkets blankett SKV 4620 fylls i. Detta innebär alltså en ansökan om F-skattsedel och momsregistrering. För att förstå hur denna blankett ska fyllas i studerar jag Skatteverkets broschyr *Så fyller du i skatte- och avgiftsanmälan (SKV 418)*. Även en anmälan till Bolagsverket övervägs för att på så sätt få namnet på företaget skyddat i Uppsala län. Avgiften för detta är år 2006 1000 kr. Dock beslutar jag mig för att vänta med detta då jag inte har något kapital att satsa.

Starta eget-kurs

Samtidigt som jag tänker starta mitt företag anordnas en starta eget-föreläsning av Drivhuset, en organisation som finns till för att främja nystartandet av nya företag. Drivhuset riktar sig främst till studenter, något som passar mig perfekt och därför anmäler jag mig till kursen.

Starta eget-föreläsningen hålls 28 september 2006 på Öhrlings PricewaterhouseCoopers. Olika bolagsformer tas upp och de olika fördelarna med varje form utreds. Man går även igenom ett övningsexempel på hur man fyller i Skatteverkets blankett för att starta enskild firma. Även Drivhuset förespråkar den företagsformen, eftersom den oftast lämpar sig för studenter som vill starta eget. Vidare erbjuder Sara Arons från Drivhuset personlig konsultation och vi bokar ett möte till torsdagen den 5 oktober. Vid detta möte tar jag upp frågor rörande ifyllandet av Skatteverkets blankett. Sara Arons reder också ut vilket

belopp som ska fyllas i när man inte vet hur mycket man kommer att tjäna. Hon ger också tips på olika saker man bör tänka på, som exempelvis bokföring och hur man kan ändra sina inkomstuppgifter allt eftersom. Det är ju inte alltid man i förväg vet hur mycket man kommer att tjäna. Efter detta möte med Sara Arons är jag redo att skicka in min anmälan till Skatteverket.

Kommentarer:

Jag tyckte inte att det var så lätt att fylla i blanketter. De allra flesta rutor var enkla, men några kändes väldigt svåra. Man visste inte riktigt hur man skulle tänka, särskilt inte som jag vid sidan av studierna dessutom har ett förvärvsarbete. Av den anledningen valde jag FA-skattsedel. Jag fick ovärderlig hjälp från Drivhuset och Sara Arons. Just den hjälpen fick företagsstarten att kännas rolig och inte bara krånglig. Om jag hade startat ett företag tillsammans med någon hade det säkert varit lättare, då jag hade haft någon att bolla de olika frågorna med.

På något vis kändes det som att starten av själva företaget var halva arbetet, trots att det tidsmässigt gick förhållandevis snabbt. Att hitta ett uppdrag och utföra det hade jag innan jag satte igång upplevt som halva arbetet. Jag inser i efterhand att jag kommer att kunna spara väldigt mycket tid – både ”riktig” tid och mental tid – nästa gång jag utför ett uppdrag. Det kommer dock att krävas en del innan man lärt sig allt om bokföring, momsinsbetalningar och deklARATIONER, men när detta väl blivit rutin kommer allt att flyta på bra.



En ljummen septemberdag i Hammarby sjöstad 2006.

Mentalt upplevdes företagsstarten som svårare än att utföra själva designuppdraget.

Affärsplan

För att mer noggrant komma fram till vad mitt företag ska syssla med, upprättar jag en affärsplan. Jag studerar andra företags affärsplaner och utifrån dessa ställer jag egna frågor rörande främst de fem olika områdena verksamhet, tjänst, marknad, konkurrenter och strategi. Företag har olika motto och i allmänhet ganska högtflygande planer. Det kan dock vara bra att ha stora visioner, tänker jag. Innan jag går vidare och tittar djupare på de ovan nämnda områdena, kommer jag här att ta upp konkreta fakta om mitt nystartade företag.

Fakta om företaget:

Företagsnamn: larsson landskapsdesign
Organisationsnummer: SE740420-1472
Registreringsdatum hos Bolagsverket: 2006-11-23
Företagsform: Enskild firma
Postadress: Karlsrogatan 86 C, 752 39 UPPSALA
Besöksadress: Karlsrogatan 86 C, 752 39 UPPSALA
Telefon: 0733-34 10 35
E-postadress: l02anla1@stud.slu.se
Ägare: Anders Larsson
Kontaktperson: Anders Larsson

Verksamheten

Vad kommer företagets huvudsakliga verksamhet att vara?

Företagets huvudsakliga uppgift kommer att vara att gestalta utomhusmiljöer, främst villaträdgårdar och bostadsrättsföreningar. Även andra utomhusmiljöer är dock intressanta. Andra verksamheter som företaget kommer att ägna sig åt är beskärning av träd och buskar samt rådgivning, plantering och inventering.

Vilken är företagets affärsidé?

Affärsidén är att hjälpa privatpersoner och bostadsrättsföreningar att antingen omgestalta eller nyprojektera deras utomhusmiljö. Företaget gör besök i trädgården eller bostadsområdet, rådgör med uppdragsgivaren

vad han eller hon vill ha och gör sedan ett förslag utifrån de premisser som satts upp. Enklare hjälp vid anläggningsarbete kan ske om så önskas. Jag kan även fungera som projektledare.

Vilken utbildning har jag?

Jag har läst fyra och ett halvt år på landskapsarkitektprogrammet vid Sveriges lantbruksuniversitet i Ultuna, Uppsala.

Vilken yrkes- och branscherfarenhet har jag?

Jag har under två månader sommaren 2005 praktiserat på Tyréns AB i Stockholm. Vidare har jag arbetat på CMS Design Associates i London under tre månader våren 2006, då företaget bland annat deltog i Chelsea Flowershow och erhöll Silver Guilt i klassen för de största utställningsträdgårdarna. Jag har även erfarenhet av anläggning och trädgårdsskötsel efter två månaders anställning vid Institutionen för stad och land vid Sveriges lantbruksuniversitet. Vidare har jag också på egen hand utfört beskärningsarbete i villaträdgårdar.

Tjänsten

Ska jag sälja en tjänst eller produkt?

Jag kommer att erbjuda en tjänst, närmare bestämt utomhusdesign.

Vilken kvalitet ska jag ha på mina tjänster?

Tanken är att kunna hålla hög kvalitet till ett så lågt pris som möjligt.

Har jag tillräcklig kännedom om tjänsten?

Jag har relativt god kännedom om hur det går till att designa utomhusmiljöer. Dock saknar jag kunskap om viss konstruktion. Jag har ingen erfarenhet av bygglövsförfarande och är inte insatt i anläggningskostnader.

Marknaden och kunderna

Vilka är min kunder?

Jag tänker mig att mina kunder är människor som uppskattar en god utomhusmiljö och förstår vikten av en sådan. Jag tänker mig att mina kunder är personer som vill ha förändring i sin tillvaro och som uppskattar design. Dessa människor kan sakna kunskap eller tid att förverkliga sina drömmar och då kan mitt företag komma väl till pass och erbjuda dem detta.

Vilken är min målgrupp?

Målgruppen är främst villaägare och bostadsrättsföreningar.

Inom vilket geografiskt område kan jag vara verksam?

Verksamheten kommer främst att bedrivas i Uppsala och i Uppsalas närområden.

Hur stor är min kundkrets?

Uppsalas villaägare och bostadsrättsföreningar är potentiella kunder. Exakta uppgifter om hur många dessa är har inte kunnat inhämtas.

Konkurrenter

Vilka är mina konkurrenter?

Konkurrenter är trädgårdsdesignfirmor, arkitektkontor samt andra studenter med egna företag.

Har mina konkurrenter samma sorts tjänster som jag har?

Konkurrenterna erbjuder olika sorters tjänster. Trädgårdsdesignfirmor är mer inriktade på villaträdgårdar och kan i vissa fall erbjuda en paketlösning där kunden får både ett förslag och hjälp med att utföra det. Arkitektkontoren inriktar sig främst på större projekt och har också en betydligt högre prissättning.

Vilka är mina fördelar i jämförelse med mina konkurrenter?

Jag har en bra utbildning och är snart nyutexaminerad. Mina kunskaper är aktuella idag och jag kan använda de senaste dataprogrammen. Än så länge har jag inga stora utgifter och kan hålla ett relativt lågt pris.

På vilket sätt skiljer sig min verksamhet från konkurrenternas?

Vissa konkurrenter har ett kontor där de kan träffa kunderna. Vidare har många konkurrenter bil, vilket gör det lättare att transportera sig till och från olika platser. Vid vissa uppdrag kan det behövas transportera saker och då är en bil värdefull. Hyrbil kan övervägas.

Strategin

När ska jag utföra mina tjänster?

Företaget ska hålla igång verksamheten året runt. Under vinterhalvåret

ska det vara högre koncentration på gestaltning och under passande säsong mer inriktat på beskärning av träd och buskar, exempelvis uppbyggnadsbeskärning och beskärning för att minska tillväxten.

Hur ska jag sälja mina tjänster?

Genom att erbjuda bra och funktionella förslag och genom att förpacka dem i en modern design.

Vilket pris ska jag ta för mina tjänster?

Jag tänker mig ett pris om 300 kr i timmen eller ett fast pris utifrån uppdragets förutsättningar.

Vilka leverantörer ska jag jobba med?

Anläggningsfirmor och plantskolor.

Hur ska jag hitta mina leverantörer?

Genom kontakter och annonser.

Hur ska jag hitta mina kunder?

Genom att annonsera i områden där de potentiella kunderna bor samt genom att annonsera i lokalpressen. Dessutom kommer det att vara viktigt att lämna ut visitkort till människor som man träffar i olika vardagliga möten.

Vem ska sköta redovisning och hantering av fakturor?

Till en början kommer jag själv att sköta redovisning och hantering av fakturor.

Vem ska sköta administrationen på företaget?

Jag kommer själv att sköta administrationen.

Var ska jag ha mina lokaler?

Jag kommer att arbeta hemifrån.

Affärsplanen – sammanfattning

Verksamhet – Landskapsarkitektkontor

Tjänst – Utomhusdesign

Marknad och kunder – Villaägare och bostadsrättsföreningar

Konkurrenter – Arkitektkontor och trädgårdsdesignföretag

Strategi – Erbjuder funktionell modern design till ett bra pris

larsson
landscapsdesign

Anders Larsson
Karlsrogatan 86 C
752 39 UPPSALA
0733 34 10 35
l02anla1@stud.slu.se

Visitkort.

Kommentarer:

Då jag gjorde affärsplanen fick mina tankar en mycket tydligare struktur. Jag såg lättare vad jag var bra på och vilka länkar som var svaga. Det var också lättare att få struktur över företagets alla delar och se vad som behövde göras. En sak som slog mig var att jag i ett inledande skede var väldigt fokuserad på mig själv samt inte tänkte så mycket på mina potentiella kunder. Jag insåg att det i dagens hårda konkurrens krävs skraddarsydda lösningar. Man kan till exempel göra en annons som riktar sig till villaägare i Sunnersta och en annan som vänder sig till bostadsrättsföreningar i Eriksberg. Det var också intressant att tänka sig in i kundernas behov och varför de skulle anlita just mig. Jag började därmed tänka på hur olika kundernas kunskapsnivå är. När man pratar med kunder är det därför mycket viktigt att man lägger sig på en passande nivå.

Att hitta ett uppdrag och komma igång

Att hitta ett uppdrag

För att jag ska kunna utföra ett eget uppdrag i samband med mitt examensarbete krävs det att jag snabbt får ett uppdrag. Därför börjar jag fokusera på trädgårdar i villaområden, då jag förmodar att villaägare till skillnad från bostadsrättsföreningar kan fatta snabba beslut. En bostadsrättsförening måste ju ha ett flertal möten, där föreningens medlemmar ges möjligheten att säga sitt.

Jag har flera idéer om hur jag ska få olika uppdrag. Som ett första försök att få ett uppdrag utformar jag en affisch som jag sätter upp i två olika områden, Sunnersta och Kåbo. Dessa två områden bedöms ha en köpstark kundkrets. För att locka kunderna skriver jag ut ett ungefärligt pris som är kraftigt sänkt med tanke på tidsåtgången. Om inte detta sätt att skaffa sig ett uppdrag fungerar är min reservplan att annonsera i UNT. Ett annat steg är att också att annonsera på olika handelsträdgårdar och plantskolor. Vidare tänker jag mig en folder där företaget och de tjänster som utförs presenteras. Denna folder kan sedan delas ut direkt i postlådorna hos potentiella kunder.

Företagets namn

Företagets namn upplevs som mycket viktigt. Dock är det svårt att finna ett lämpligt namn. På Bolagsverkets hemsida (www.bolagsverket.se) kan man se vilka företagsnamn som finns registrerade. Under en längre tid testar jag olika kombinationer av ord. Ett av grundönskemålen är att

det ska framgå av namnet vad företaget sysslar med, samtidigt som det inte ska upplevas som stelt och tråkigt. Ett kort och slagkraftigt namn kan exempelvis vara uttrycksfullt men ibland säga för lite. Även andra personer involveras för att få fram ett bra resultat och flera namnförslag med anknytning till olika Ortsnamn testas. Slutligen tas namnet Larsson landskapsdesign, en alliteration som ger företagsnamnet en rytm. Dessutom säger namnet både vem som äger företaget och vad som är företagets huvudsakliga inriktning.

Visitkort, typsnitt och utformning

Vid utformningen av visitkort väljs en stark grön färg. Syftet med denna färg är att koppla ihop företaget med naturen. En skarp och onaturlig nyans föredras för att markera att det är en ny design av naturen som det handlar om. Visitkortens storlek blir 90 mm höga och 55 mm breda, en vanlig storlek på visitkort. Ett stående format upplevs som mer modernt och designat.

Olika typsnitt provas och till sist bestämmer jag mig för Arial. Företagsnamnet skrivs med gemener, både efternamnet och det efterföljande ordet. Allt för att skapa en följsamhet. Det kan säkert uppfattas av vissa som lite provocerande att stava ett efternamn med en gemen i stället för med en versal, men företagsnamnet känns emellertid snyggare, enhetligare och mer lättskrivet.

Olika logotyper testas, allt från olika former av streck till träd och fjärilar. Andra företags logotyper studeras och några upplever jag som riktigt bra, dock är det svårt att komma på någon som passar mitt företag. Efter att ha skissat en längre tid utan resultat bestämmer jag mig för att det fungerar att ha företagsnamnet utan logotyp. Eventuellt kan jag göra en logotyp i ett senare skede.

Inventarier

Till företaget införskaffas en bärbar dator. För att kunna få tag på en bra dator till ett bra pris konsulterar jag en sakkunnig på området, Carl-Henrik Arvidsson. Priset på datorn är 8000 kronor inklusive moms. Dessutom införskaffas en datormus. Inga andra inköp är nödvändiga i detta inledande skede. Jag vill hålla kostnaderna nere och tar exempelvis pennor, skisspapper och annat kontorsmaterial hemifrån. Jag använder min egen telefon för att kunna ringa till kunder och handledare. Dessa utgifter kommer senare att kunna dras av vid deklarationen.



Affisch som sattes upp.

Annonsering

För att få tag på ett uppdrag till examensarbetet utformas som tidigare nämnts en annons tänkt att sättas på anslagstavlor på Konsum i Sunnersta, på ICA Hörnan i Kåbo samt på andra inom dessa områden lämpliga ställen. I annonsen framgår tydligt att jag har ett nystartat företag som sysslar med landskapsdesign och att detta är ett led i ett examensarbete. Annonserna sätter jag upp på morgonen onsdagen den 27 september 2006. I båda områdena finns det flera anslagstavlor där affischer med olika budskap trängs. Jag tycks dock vara ensam om att erbjuda landskapsdesign.

Kommentarer:

Eftersom vädret var mindre bra och hösten precis hade börjat, var jag inte säker på att få något uppdrag. Jag bedömde dock att det hela var värt att testa. Av två anledningar talade jag i annonsen om att det var fråga om ett examensarbete. Den ena anledningen var att jag ville tala om varför jag sökte uppdrag. Den andra var priset. Jag satte ett lågt pris för att locka kunder.

Det var kul att hålla på med denna bit men också svårt. Jag blev tvungen att ställa mig ganska stora frågor, som vad ett landskap egentligen är och vad design egentligen symboliserar. Vi människor tänker alla olika, så det var ganska kniviga frågor. Jag fastnade lätt vid dessa abstrakta frågor då jag ville försöka få ett grepp om dem. Att hitta tydliga symboler som de flesta skulle kunna förknippa med till exempel design var en utmaning.

En viss frustration kände jag då namnet skulle bestämmas. Det finns redan idag en rad olika företag med bra namn som är korta och koncisa. Att komma på ett nytt och intressant namn var svårare än jag trodde. Till sist valde jag den kanske enklaste lösningen, att helt enkelt ta mitt eget efternamn och tillsammans med det lägga till landskapsdesign. Att jag har ett vanligt efternamn kändes först som något i sammanhanget negativt, men när jag insåg rytmen i Larsson landskapsdesign kändes det bra.

Uppdraget

Kontakt och kundmöte

Två dagar efter att jag har satt upp annonser ringer den första kunden. Efter ett kortare samtal avtalar vi ett möte till klockan 09.00 måndagen den 1 oktober 2006.

På morgonen den aktuella dagen träffar jag kunden som visar sig vara

en ung familj med barn. Huset är två år gammalt och familjen har en tomt som de inte direkt hunnit göra någonting åt, förutom att de anlagt en mindre gräsmatta. Familjen berättar om sina önskemål och därefter tar vi en rundtur på tomten samtidigt som de berättar vidare. En enklare inmätning av träd och annat görs. Efter turen i trädgården går jag igenom upplägget beträffande uppdragets utförande. En ny träff bestäms där det nya förslaget ska presenteras, dock inte färdigtställt, utan bara till hälften så att beställaren kan komma till tals. Under detta besök får jag en tomtkarta med höjdkurvor och gränser.

Inventering, analys och tidplan

Analys av tomt Sunnersta 102:6

Plansituation

Planområdet är beläget i södra Uppsala. För området gäller detaljplanen för Uppsala fastställd 2006. Fastighetsbeteckningen är 102:5. Huset uppfördes 2004 och nås via en skaftväg från Klippvägen. Tomtmarken mot grusvägen i söder är så kallad prickmark, det vill säga parkmark, och för sådan gäller särskilda bestämmelser. Tomten angränsar till tre andra tomter.

Nuvarande situation

Tomtförhållande: Tomten kan sägas bestå av två delar, en övre och en nedre del. Den övre delen är mer eller mindre iordningställd. Den nedre delen är relativt brant och slutar längst ned med ett gunnebostängsel utan passage. Lutningen är som brantast 1:3. På flera ställen ser man berg i dagen.

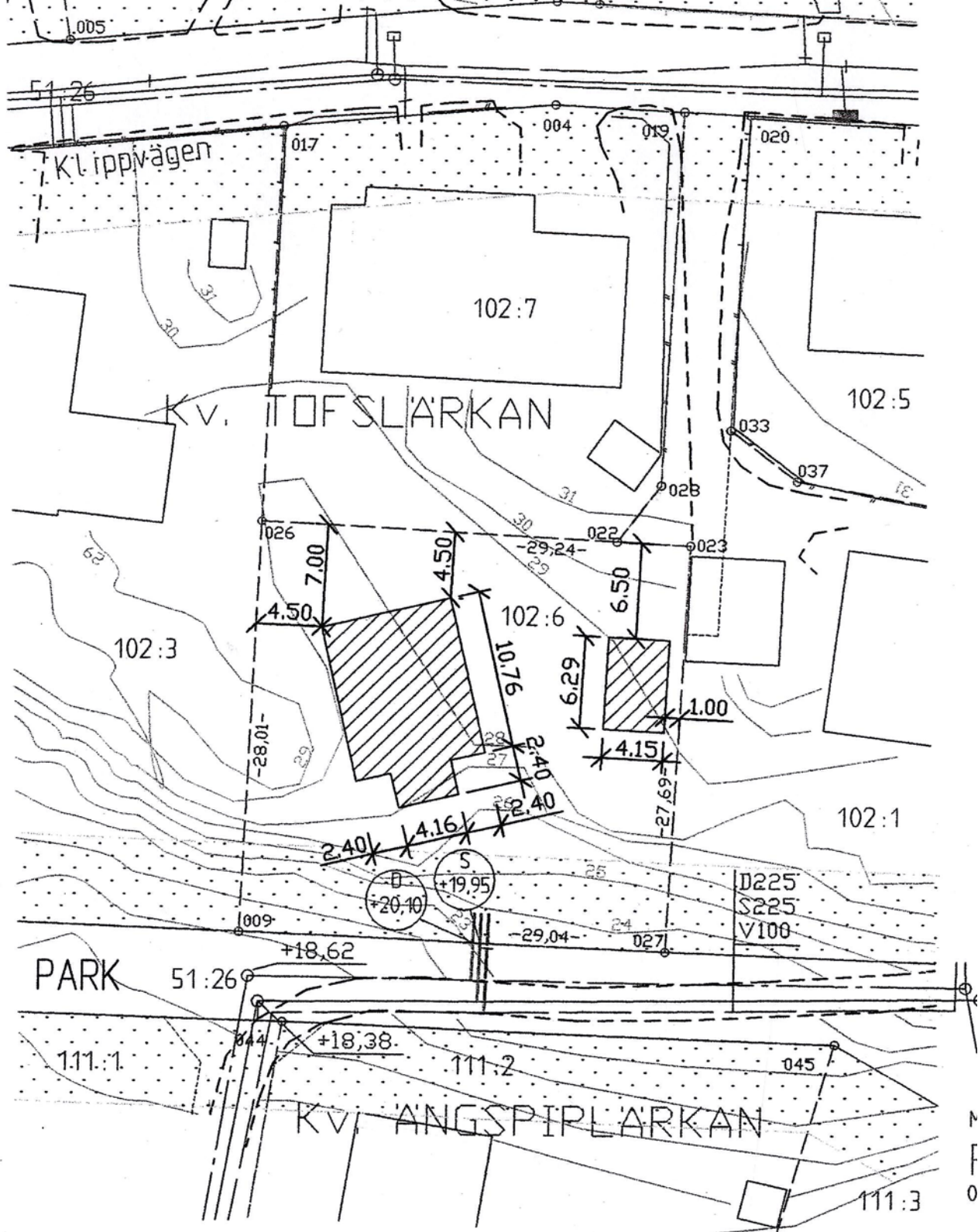
Väderstreck: Söderläge

Ljusförhållanden: Relativt goda. Denna del av tomten består av en i stort sett öppen yta med endast några få större träd. En del mindre sly finns också. Angränsande träd till tomten kan skugga något.

Tillgänglighet: Tomten i sig nås från en skaftväg från Klippvägen. Den del som ska omgestaltas är svår att nå på grund av höjdförhållandena. Ett staket har satts upp för att undvika att man ramlar ner av misstag. Tomten slutar med ett staket och på andra sidan finns en mindre grusväg.

Omgivningar: Tomten ligger tillsammans med flera andra tomter på

Bild nästa uppslag: fastighetskarta över tomten.



FASTIGHETSKONTORET Gatukostnad

Fastighetsägaren har skyldighet att betala bidrag till gatukostnad.

Gatumarkensättning enligt äldre bestämmelser för m²
kr

Gatubyggnadskostnad enligt äldre bestämmelser för m²
gatuyta / tomtyta i års kostnadsläge: kr

Gatukostnad enligt nya bestämmelser i års kostnadsläge:
kr

Handläggare: Bengt Andersson tel: 018-727 45 63

VATTENFALL VÄRME Värmeförsörjning

Fastigheten **ligger** inom fjärrvärmeområdet i
Uppsala kommuns energiplan.
Vid anslutning kontakta tel 020-36 00 36, kl 09.00-15.30 vardagar.

FRITIDS- och NATURKONTORET

Om ej annat anges skall kvartersmark, i gräns mot park, anslutas till
befintliga markhöjder. För frågor, tel 018-727 40 00

Datum/rev

Kartblad nr
1820B

Skala
1:400

Ritning
Thomas Nygren

Ritning proj bygg
Götenehus



en höjd i området. Den ursprungliga skogsvegetationen finns kvar på flera ställen, särskilt där det är brant. Vegetationen utgörs av en rik blandvegetation av till exempel ek, hassel, tall och björk. Den nedre delen av tomten angränsar mot andra tomter med denna naturliga vegetation.

Önskemål

Övre delen

Garaget upplevs som högt och ett önskemål från kundens sida är att få bort denna känsla genom att plantera något framför garaget i syfte att förändra skalan på byggnaden. Vid garaget, men på andra sidan tomtgränsen, står ett lusthus. Det är önskvärt att kunna skymma detta lusthus, antingen genom ett plank eller en häck.

Nedre delen - sluttningen mot grusvägen

En förbindelse från den övre delen av tomten via den nedre delen till grusvägen skulle ge möjligheter att använda den nedre delen av tomten samt att kunna nyttja grusvägen. Denna grusväg är nämligen den snabbaste vägen för familjen när de ska till barnens förskola.

Det finns även önskemål om äppelträd och buskar. Vidare vill man dessutom ha lekmöjligheter för barnen. Tomten är insynsexponerad från grusvägen och det är bra om denna insyn kan reduceras.

Andra önskemål som framförs av kunden är att kunna parkera cyklarna vid den nedre delen av tomten, nära grusvägen. Även en eventuell plats för att kunna parkera en barnvagn vore bra. Vidare har familjen diskuterat att måla grunden under altanen, men detta har inte gjorts då det känts som om detta skulle få grunden att synas för mycket. En vildkaprifol som finns i början av sluttningen önskas sparas och familjen uttrycker också önskemål om fler kaprifoler. Familjen vill vidare ha enklare köksväxter samt rabarber.

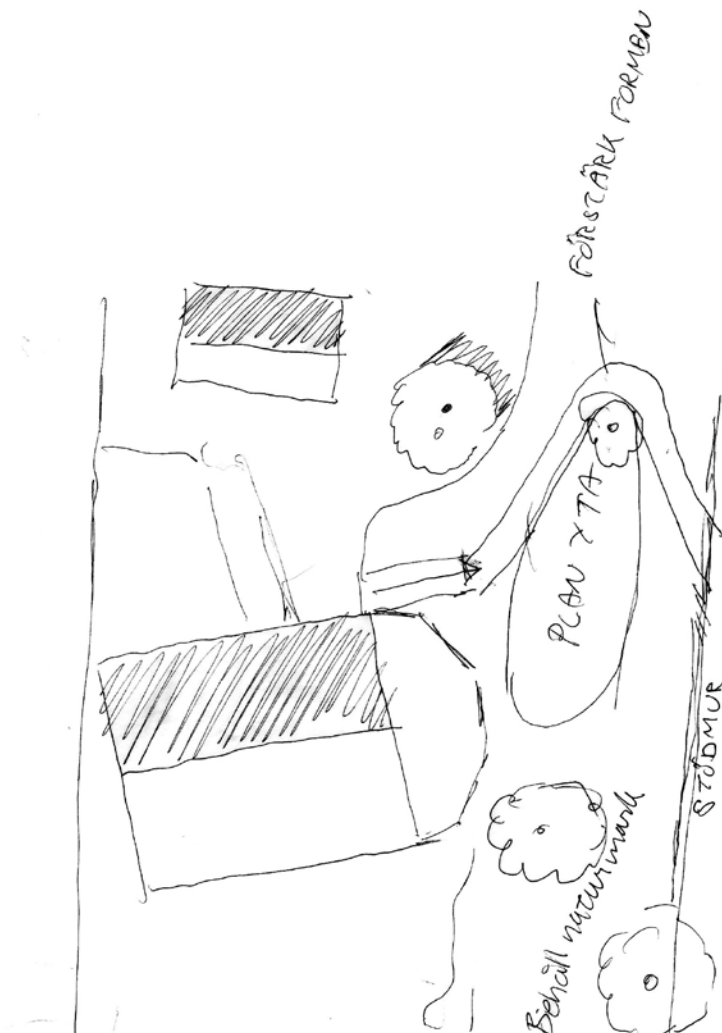
Arbetsgång

Inledningsvis börjar jag skissa utifrån de olika premisser som framkommit. Tidigt framgår det att det för att hålla nere kostnaderna kommer att bli en relativt enkel lösning. Dock skissar jag på förslag som både är fantasifulla

Bild föregående uppslag: tomten sedd nerifrån.

och funktionella. Den stora utmaningen är den stora höjdskillnaden. Den är sex meter på högsta stället, något som innebär att man bör anlägga någon form av terrass och stödmur för att kunna utnyttja marken effektivare. Detta styr till stor del mitt skissande.

På fredagen samma vecka träffar jag familjen för att presentera mina tankar och för att höra om de fortfarande är seriöst intresserade av att få ett gestaltungsförslag till tomten. De tycker att förslaget jag lägger fram är intressant och kommer även själva med bra kommentarer.



Snabbskiss som gjordes i uppdragets inledande skede.

Under det fortsatta skissandet av förslaget träffar jag Klas Eckerberg för handledning. Han ger bra synpunkter och kan förmedla en bild av hur det fungerar med bygglov och anläggning. Vidare bollar vi en del idéer när det gäller själva gestaltningen. Jag träffar dessutom landskapsarkitekten och den egne företagaren Åke Nordkvist för handledning av markanläggning. Även han har bra synpunkter och många konkreta råd. Framför allt ger han en bra ekonomisk bild av vad saker kostar. En hel del tekniska lösningar går igenom och han kommer med förslag på hur man kan lösa vissa av de problem jag börjat fundera på under skissandet.

Jag kontakter Uppsala kommun i syfte att ta reda på vad som gäller angående den del av marken som ligger mellan tomten och grusvägen. Denna del betecknas som parkmark. Familjens önskemål är att kunna gå från tomten till grusvägen och därför behövs det anläggas en mindre gångväg över denna parkmark. Svaret som ges är att man är tvungen att söka bygglov för detta, men att det finns chanser att få igenom en eventuell ansökan. Särskilt som en liknande väg anlagts på granntomten och kan fungera som ett prejudikat.

Den ritning som jag tar fram ritas i AutoCAD och tanken är att den ska vara ett slags mellanting mellan en illustrationsplan och en markplaneringsplan, alltså vara både illustrativ men också innehålla teknisk information. Till förslaget gör jag också flera perspektiv och letar fram bilder på växter. Detta material samlar jag i ett separat häfte – se bilaga 1.

Förslag

Mot grannens lusthus planteras en tujahäck. Mot garageväggen planteras kaprifoler och vildvin som får sprida sig.

Den nedre delen av tomten får en stödmur längst ner mot grusvägen. Tack vare denna mur och en utjämning på mitten uppstår det en relativt plan yta som jag låter få formen av ellips. Denna plana yta görs till gräsmatta. En trappa byggs från den övre delen av tomten till den nedre delen och en väg anläggs i anslutning till trappan. Denna väg får slingra sig runt gräsytan och ner till den stora grusvägen utanför tomten.

Äppelträd samt buskar som känns relativt naturliga – såsom schersmin och syren – planteras.

Kommentarer:

Det var nervöst att träffa den första kunden, men denna visade sig vara en väldigt trevlig familj. Uppdraget som jag fick var dock svårare än jag hade tänkt mig från början. Svårigheten låg i att det rörde sig om omgestaltung av en brant tomt som krävde stödmurar och trappor. Således krävdes någon form av höjdsättning. Det skulle visa sig bli svårt att göra en billig lösning och dessutom tog uppdraget mycket längre tid än vad jag hade tänkt mig. Det var dock på sätt och vis bra att jag fick ett svårt uppdrag. Jag blev tvungen att lära sig mer om bygglov, anläggning och andra förfaranden, något som jag annars kanske inte skulle ha satt mig in i. Uppdragsgivaren uttryckte sitt gillande för det arbete som jag utförde och frågade även om jag var intresserad av att vara arbetsledare av själva byggandet. När själva anläggandet ska dra igång är dock vid skrivandet av detta examensarbete ännu inte bestämt.

För det utförda uppdraget debiterades 2000 kronor inklusive moms.

Sammanfattning

Att starta ett företag innebar flera steg. Först skulle företagsform bestämmas och sedan var det dags för registrering hos Skatteverket. Drivhuset anordnade en starta eget-kurs och bidrog även med personlig rådgivning. Detta gjorde att starten av företaget blev relativt enkel och rolig. Därefter skulle vissa saker ordnas såsom företagsnamn och layout på visitkort. Efter dessa steg utarbetades en affärsplan där det togs upp vad företaget skulle syssla med. Annonser sattes upp i Sunnersta och Kåbo.

Ett uppdrag erhöles på adressen Klippvägen i Sunnersta. Inventering och analys gjordes och skissarbetet inleddes. På grund av uppdragets komplexitet behövdes handledning från flera håll. Det förslag som sedan utarbetades består i att en stödmur byggs längst ner vid tomtgränsen för att minska tomtens nivåskillnader. Vidare planeras en trappa och en väg för att kunna förbinda den övre delen med en grusväg som går nedanför tomten. En mindre oval gräsmatta anläggs och den naturlika karaktären behålls.

Förslaget överlämnades till kunden som uttryckte sitt gillande. Första uppdraget var utfört.

Utvärdering och analys av att starta eget företag

Starten av själva företaget blev inte direkt svår på grund av att det vid samma tidpunkt skulle anordnas starta eget-föreläsningar av Drivhuset i Uppsala. Att starta eget upplevdes mentalt som en stor sak, men flera personer berättade att de inte tyckte det var svårt att starta en firma. Den egna erfarenheten var dock att det inte var så enkelt. Det enda som egentligen krävs för att starta eget är att man har en f-skattsedel. Den ansöker man om att få genom att fylla i en blankett från skatteverket. Det var emellertid inte lätt att veta vad man skulle fylla i, trots att flera broschyrer redovisade olika exempel. Tack vare personlig rådgivning löste det sig dock på ett bra sätt. Man kan således dra slutsatsen att det vid företagsstarten är bra att få hjälp och handledning.

När det gäller uppdragsutförandet finns det flera saker som kunde ha gjorts annorlunda. Vidare finns det även saker som gjordes bra.

Vad som kunde ha gjorts bättre:

- Bättre beredskap på svåra uppdrag
- Tydligare undersökning av uppdragsgivarens budget
- Beräkning av tidplan
- Offertförfarande och specifikation av uppdrag
- Bättre tilltro till sig själv
- Kostnads kalkyl
- Bättre inblick i kostnad för markanläggning

Vad som gjordes bra:

- Uppstarten av själva företaget
- Kundkontakten
- Förslaget till uppdragsgivaren
- Lösningen på nivåskillnaderna
- Illustrationsplanen, vilken blev både illustrativ och informationsrik

De slutsatser man kan dra är att erfarenhet är otroligt nyttigt. Om man har som mål att driva ett företag med vinst är det viktigt att ha en tydlig tidplan som hålls. Då man har fått erfarenhet kommer man att veta hur mycket tid saker tar att genomföra. Dessutom kommer man efter ett tag att ha utarbetat rutiner för både inventering, kundkontakt och presentationsmaterial. Utarbetandet av dessa rutiner kommer framför allt

att innebära att man tjänar många timmar. Att hela tiden testa sig fram kan vara både tidsödande och frustrerande om inte resultat erhålls relativt snabbt.

När man utför ett uppdrag är det viktigt att tänka på kundens önskemål. Efter att intensivt ha koncentrerat mig på att starta själva företaget insåg jag att fokus hade legat väldigt mycket på mig själv och inte på kunden. Att tänka på vem kunden är hjälper när man ska förbereda sig och gör det också lättare att skaffa fler kunder. Under själva utförandet bör man sätta uppdragsgivarens önskemål i centrum. Samtidigt bör man dock inte låta funktion och önskemål helt ta över och ge avkall på den konstnärliga aspekten.

En annan iakttagelse var att det under själva skissandet saknades någon att bolla idéer med. Även under utformandet av presentationsmaterialet upplevdes det som att det skulle vara bra att ha någon som kunde komma med synpunkter och åsikter. Under detta första uppdrag fanns både handledare och andra studenter till hands, vilka kom att fungera som ett visst bollplank. Detta stöd uppskattades mycket, även om det kändes väldigt stimulerande att klara av saker på egen hand. Det var, och är, en speciell känsla att ha startat ett företag och utfört sitt första uppdrag.



05.

tio steg på vägen

- en handledning för dig som tänker
utföra egna uppdrag

*Genom att lära sig av andras erfarenheter kan du
spara tid och undvika att begå samma misstag
som andra redan har gjort.*

Att starta och driva ett företag kan vara både en livsstil och något man gör vid sidan om studierna eller det egentliga arbetet. Friheten är stor men ställer också stora krav. Det är ingen annan än du som kan göra jobbet åt dig. Därför kommer resultatet till stor del att spegla den arbetsinsats du lägger ner. Planering och förberedelser behövs. Det tar tid innan man har hunnit sätta sig in i allting. Ofta finns det någon lokal organisation som sysslar med rådgivning och det kan vara bra att vända sig dit. Du måste ta reda på vilka krav som ställs på dig som företagare och vilka rättigheter du har. Vad kan hända om något går fel? Det är viktigt att inte se eventuella krångligheter som problem, utan som möjligheter till att lära sig mer.

1 Varför startar man eget?

Det finns en mängd olika anledningar till varför man startar eget företag och det är bara du som kan svara på varför just du vill starta eget. De vanligaste anledningarna är emellertid:

Blivande landskapsarkitekter i en
diskussion. Kanske om att starta
företag?

Pröva sina kunskaper

Att få pröva sina kunskaper i verkligheten är verkligen ett test. Då man inventerar en trädgård måste man ju exempelvis kunna de växter som finns där. Det gäller också att kunna läsa en plats och skapa ett designförslag utifrån kundens önskemål. Under en sådan resas gång avslöjas ens brister och kunskapsluckor, något som gör att man på sätt och vis tvingas lära sig mer och fylla igen dessa luckor.

Flexibla arbetstider

Då man arbetar som egen företagare kan man styra sina tider på ett helt annat vis än om man är anställd. Självklart måste man på vissa plan anpassa sig till kunden, men själva skissandet kan ju exempelvis utföras vilken tid som helst på dygnet.

Självförverkligande

Att förverkliga sig själv och få göra det man verkligen vill är något många strävar efter. För att kunna utforma sin egen vardag kan det ibland krävas att man startar eget. I det egna företaget styr man allt, något som ofta upplevs som positivt.

Tjäna pengar

Att tjäna pengar kommer inte så högt upp på listan när människor nämner anledningar till att de vill starta företag. Dock är intjänandet av pengar en drivkraft att räkna med. Ofta förenar man nytta och nöje. Kan man utvecklas och lära sig mer om något, samtidigt som man tjänar pengar är ju detta något positivt.

Anledningarna till varför man startar eget är alltså många och ofta förekommer en kombination av flera aspekter. Det är bra om man för sig själv kan definiera vilken eller vilka drivkrafter som gör att man vill starta eget.

2 Saker man bör tänka på innan man kör igång

Är du bredd att lägga ner så pass mycket tid som krävs för att starta eget företag? Självklart planerar man sin egen tid, men själva starten kan ta sin tid. Att lära sig rutiner och förstå vad som behövs göras kan också vara frustrerande och ta tid. Därför är det alltid bra att ha kontakt med andra som startat eget eller att vara flera då man väl startar. Tidsåtgången är också starkt förknippad med hur mycket pengar man vill tjäna. Tänker man sig att företaget ska vara ekonomiskt bärande och till och med ge

vinst kommer man att få ägna ganska mycket tid åt företaget, särskilt i början när företaget ska etablera sig på marknaden. Man kommer att behöva lägga tid på marknadsföring, säljmöten och kundkontakter. Detta kan som sagt ta tid. Det gäller att planera sin tid så att företaget kan kombineras med studierna.

Det är många i ens närhet som indirekt kommer att bli påverkade. Det kommer inte att finnas lika mycket tid för familj, vänner och studier och innan man startar bör man tänka efter om man är beredd att i vissa lägen prioritera bort exempelvis sitt sociala umgänge.

Finns det efterfrågan på det du tänker erbjuda? Hur stor är konkurrensen? Det gäller att omsätta sina idéer och visioner i verkligheten. Vad händer om du inte lyckas med dina planer? Det gäller att inse att man ska se så kallade misslyckande som erfarenheter, något som dock ibland kan vara svårt. Ekonomiskt får man räkna med små vinster i början.

3 Hur hittar man på en idé?

Var kommer idéer ifrån? Det är en svår fråga att svara på. Denna handledning riktar sig främst till landskapsarkiter, och kanske tycker en del att konceptet är tydligt från början – att sälja landskapsdesign till människor med behov av just landskapsdesign. Detta kan emellertid göras på många olika sätt. Varje plats som ska designas och omformas är unik och det krävs en platsspecifik idé och lösning. När det gäller att komma på nya saker handlar det nästan alltid om att kombinera gamla saker på ett nytt sätt. Till exempel började företaget Naxos sälja klassisk musik på bensinstationer i stället för som tidigare bara i musikaffärer. Landskapsarkitektur kan säljas på många sätt, det gäller att våga använda sin fantasi. Myten om den perfekta idén finns inte. Därför är det bättre att våga satsa på de idéer man har. Det är också bra att prata med andra om sina tankar för att höra deras reaktioner, dock ska man vara något försiktig så att inte någon annan helt enkelt tar ens idé. När man vet vad man vill göra och har en idé bör man formulera den så tydligt som möjligt. Är du rätt person att utföra denna formulering eller behöver du andras kompetens? Du behöver kanske ta in hjälp utifrån. Härifrån kan det vara bra att ta steget till att utforma en affärsplan och mer noggrant undersöka marknaden.



Att nischa sig mot en speciell grupp kan vara ett sätt att komma på ett koncept.

Organisationen Drivhuset visade under en föreläsning ett antal kort som kan vara till hjälp när man behöver komma på nya idéer. Det hela bygger på att man har kort från de tre olika kategorierna behov, målgrupp samt produkt/tjänst. Genom att ta ett kort från varje grupp och kombinera dem tillsammans kan man få fram olika varor och koncept. Nedan visas några förslag:

behov	målgrupp	produkt/tjänst
självförtroende	mammor	tidningar
kompetens	golfspelare	livsmedel
tillit	affärsmän	perennrabatter
idéer	arkitekter	film

4 När ska man starta och var?

När är det dags att starta eget? Egentligen ska man registrera företaget så snart som man börjar tänka att det skulle vara kul att utföra något uppdrag. Då det inte kostar något är det egentligen lika bra att fylla i skattemälan så snart som möjligt. Så länge man inte gör något inom sitt företag kostar det inget att ha det registrerat. Då du får ett uppdrag, eller har en idé du vill förverkliga, kan du ägna mer tid åt just det specifika uppdraget än åt att lära dig hur det fungerar att starta och driva ett företag. Många har sitt företag vid sidan om arbetet eller studierna. Det finns flera organisationer som hjälper till att starta företag. De sysslar ofta med rådgivning och arrangerar kurser. I Uppsala finns Drivhuset, en organisation som satsar på att hjälpa just studenter att starta eget. Deras hemsida finns på: www.drivhuset.se

Nedan följer en uppräknings av företag, verk och organisationer som kan ge värdefull information eller hjälpa till att starta eget:

Skatteverket

Skatteverket är förvaltningsmyndigheten för beskattning, folkbokföring och bouppteckningar. Det är hit man skickar sin anmälan om nystartat företag. Hos Skatteverket finns det ett flertal broschyrer om att starta eget,

om hur man fyller i skatteanmälan samt vad moms, deklaration och en rad andra saker innebär. Skatteverkets hemsida finns på:
www.skatteverket.se

Bolagsverket

Bolagsverket i Sundsvall hanterar huvudsakligen registreringar av nya företag och registerändringar för befintliga företag. Vidare tar man emot årsredovisningar och registrerar företagsinteckningar. Bolagsverket fattar även beslut i likvidationer. Om man vill skydda sitt företags namn måste en anmälan göras till just Bolagsverket. Här finns också en mängd information om hur man startar eget företag. Dessutom finns det en tjänst som heter företagsregistrering. Denna tjänst gör att man på samma gång, genom en enda anmälan, blir registrerad hos både Skatteverket och Bolagsverket. Bolagsverkets hemsida finns på: www.bolagsverket.se

ALMI

ALMI är statligt ägt och uppdelat i 21 regioner. ALMI:s målsättning är att få fler människors innovativa idéer förverkligade, att fler livskraftiga företag startas och att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt. ALMI erbjuder kontaktförmedling, rådgivning, lånefinansiering och affärsutveckling. Finansieringen sker genom att ALMI i samarbete med banker och andra kreditinstitut erbjuder olika former av lån och stöd till företag. ALMI:s hemsida finns på: www.almi.se

Arbetsförmedlingen

Vid start av eget företag kan man få ekonomiskt stöd av Arbetsförmedlingen. Kravet är att man är inskriven som arbetslös och får sin affärsidé godkänd av sakkunniga konsulter. Stödet kan ges upp till sex månader och omfattar ett så kallat aktivitetsstöd som motsvarar arbetslöshetsersättning. Dessutom ger Arbetsförmedlingen även stöd i form av informationsträffar, rådgivning och kurser i nyföretagande. Vidare information finns på:
www.ams.se

Drivhuset

Drivhuset riktar sig främst till studenter och målsättningen är att skapa fler entreprenörer. Detta vill man göra genom att förändra attityden till företagande och inspirera till kreativt tänkande. Man vill få studenter att tro på sina idéer. Drivhuset bedriver vägledning och utbildning samt förmedlar kontakter. Drivhusets aktiviteter är kostnadsfria för alla studenter tack vare att olika företag sponsrar verksamheten. Just nu finns Drivhuset i åtta olika högskolestäder. Se www.drivhuset.se

Företagslotsen

Företagslotsen är en nystartad verksamhet i Uppsala kommun för entreprenörer, företagare, blivande företagare eller innovatörer. De erbjuder personlig hjälp och lotsar folk rätt kring frågor som rör företagsstart, affärsutveckling och kapital- och kompetensrådgivning. Se www.foretagslotsenuppsala.se

Nutek

Nutek är Sveriges centrala näringspolitiska myndighet. Denna myndighet jobbar med frågor som rör näringslivets utveckling och har som uppgift att främja ekonomisk tillväxt genom att bland annat bidra till start av nya företag. Nutek verkar bland annat inom regelförbättring, företagsutveckling, turismnäring och tillväxtprogram. Man utvecklar och sprider kunskap till både nyföretagare och regeringen. Nuteks hemsida finns på: www.nutek.se

Var man ska ha sitt kontor är upp till var och en. Ofta används något rum i den egna bostaden till kontor. Som student finns det kanske inte något annat alternativ än att sitta i studentrummet och skissa på uppdraget. Det är sällan man hyr ett kontor. Om man dock skulle ha ekonomiska möjligheter att göra det, ger ju ett kontor ett mycket seriöst intryck. Vilken utrustning som behövs är ju självklart beroende på vad man ska göra och på vilket sätt man ska arbeta. En landskapsarkitekt har oftast stor nytta av en dator och program till den som AutoCAD, Photoshop samt InDesign. En kamera kan vara bra att ha vid inventering.

En viktig detalj man bör tänka på som student är att man inte får använda utbildningens eller institutionens datorer och dataprogram i syfte att göra ritningar man sedan kommer att sälja. Dessa dataprogram får man således införskaffa själv och de kan vara väldigt kostsamma.

5 Ska man starta själv eller tillsammans?

En stor fråga är om man ska starta företag själv eller tillsammans med andra. Många rekommenderar att starta tillsammans med någon annan, men att starta tillsammans är dock inte bara fördelaktigt. Om man vill satsa olika mycket kan det uppstå meningsskiljaktigheter. Om du vill satsa mycket pengar på exempelvis marknadsföring medan någon annan är mer försiktig och vill hålla i pengarna, kan det uppstå problem. Man måste dessutom kunna lita på varandra så att någon inte drar på sig skulder

i företagets namn. Emellertid är det oftast bara positivt att vara fler, då man tillsammans kan bolla tankar samt utveckla varandras idéer. Om man är ensam kan mindre fel lättare slinka igenom och i en bransch med tuff konkurrens är det viktigt att ge ett professionellt intryck. Ett alternativ kan vara att starta egen firma och att ha en mentor som kan komma med goda råd. Det viktigaste är till syvende och sist ändå att våga!

Företagsformer

Det finns flera olika företagsformer och det är därför viktigt att du väljer den form som passar dig bäst. Några frågor att ta i beaktande:

- Hur mycket kapital är du beredd att satsa?
- Hur många delägare ska vara med i bolaget?
- Vilka risker är du villig att ta?
- Vilka förpliktelser och vilket ansvar vill du ta på dig?
- Vill du skilja verksamhetens ekonomi från din privatekonomi?
- Vilka löne- och skattemässiga fördelar finns i olika företagsformer?
- Behöver du skydda ditt företagsnamn mer än lokalt?
- Hur kan man avsluta olika företagsformer?

Ett företag kan som sagt ordnas på många olika vis. Man kan arbeta själv, tillsammans med andra kompanjoner eller i ett kooperativ. Den största skillnaden mellan dessa företagsformer är vilket ansvar företagaren har för företagets skulder. Enskild firma är den enda formen där man själv är juridiskt ansvarig, till skillnad från de andra formerna där det är själva företaget som är den juridiska personen. Risken kan begränsas beroende på vilken företagsform man väljer.

Företagsformer:

- enskild firma
- handelsbolag och kommanditbolag
- aktiebolag
- ekonomisk förening

Enskild firma

En enskild firma kan bara ägas av en person. Registreringen är enkel och görs hos Skatteverket. Om man dessutom vill skydda sitt företagsnamn vänder man sig till Bolagsverket. Företagarens personnummer används som identitetsnummer. Ägaren är med all sin egendom ansvarig för

firmans förpliktelser. Detta innebär att ägaren, om han inte kan betala företagets skulder med företagets pengar, måste ta pengar ur egen ficka.

En enskild firma är inte ett eget skattesubjekt, något som exempelvis är fallet med ett aktiebolag. I stället ska man som ägare av företaget deklarera och skatta för företagets verksamhet. Du lämnar helt enkelt en näringsbilaga i din egen deklaration. En enskild firma kan dock ha anställda. Enskild firma är slutligen den enklaste formen av företagsformer.

Handelsbolag

I ett handelsbolag krävs minst två delägare. Företaget kan inte köpa och sälja varor innan registreringen är klar. Ett handelsbolag är en så kallad juridisk person, något som medför att handelsbolaget exempelvis kan skriva hyresavtal och driva processer i domstol.

Liksom en enskild näringsidkare har delägarna i ett handelsbolag ett personligt ansvar för företagets skulder. Dessutom är de solidariskt ansvariga. Med solidaritet menas ”en för alla – alla för en”. Om företagets tillgångar inte räcker till för att betala skulder kan vem som helst av delägarna personligen bli betalningsansvarig. Denna delägare kan sedan kräva de andra delägarna på deras andel av skulden. Detta kallas för att delägare har regressrätt.

Det är minst två delägare i ett handelsbolag och det är därför lämpligt att de skriver ett kompanjonsavtal. Ett sådant kan innehålla överenskommelser om hur vinsten ska fördelas samt överenskommelser om arbetsfördelning. Liksom hos en enskild näringsidkare har delägarna i ett handelsbolag ingen egentlig lön. Vinsten delas istället mellan ägarna, som var och en skattar för sin andel.

Kommanditbolag

Kommanditbolag är en variant av handelsbolag. Delägarna ansvarar endast för det kapital de satsat i företaget, men minst en av delägarna är tvungen att ta ett personligt ansvar. Denna delägare kallas för komplementär, medan övriga delägare kallas kommanditdelägare.

Aktiebolag

Ett aktiebolag kan ägas av en eller flera personer eller företag. I aktiebolaget finns en klar skiljelinje mellan företaget och ägaren. Ett aktiebolag är en juridisk person. För att starta krävs ett aktiekapital på minst 100 000 kronor. Detta kapital behöver inte vara i form av kontanta medel, utan

kan vara så kallad apportegendom – det vill säga inventarier eller maskiner som används i företaget.

Det ekonomiska ansvaret begränsas till kapitalinsatsen. Man kan inte förlora mer än det man satsat. På grund av det begränsade ansvaret regleras aktiebolagsformen av flera lagbestämmelser. Detta medför mer administrativt arbete när företaget startas och även under fortlöpande verksamhet. Alla aktiebolag ska bland annat ha en revisor som granskar räkenskaper och bokföring.

Ekonomisk förening

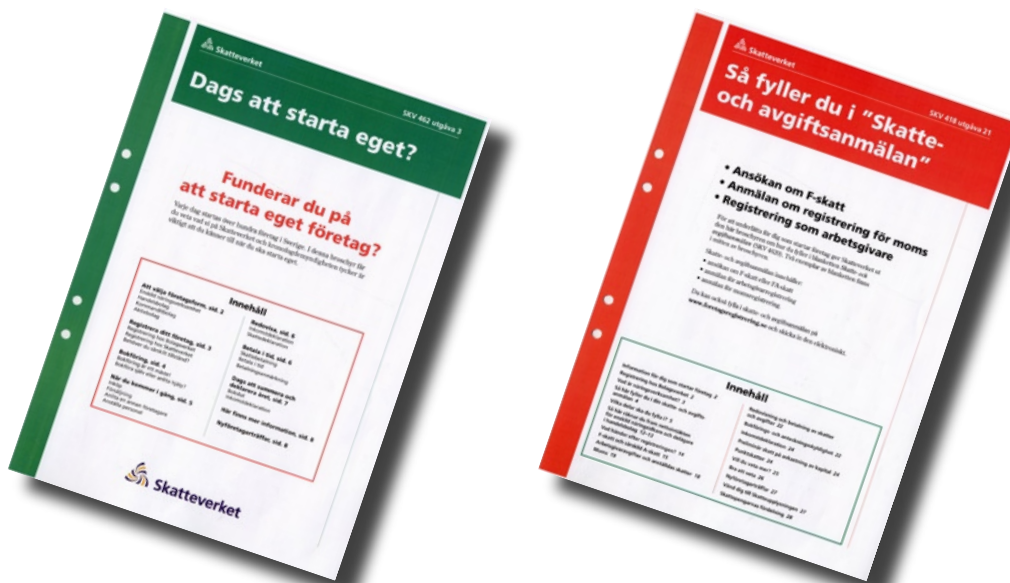
En ekonomisk förening ägs av minst tre personer eller ett företag. Syftet med en ekonomisk förening ska vara att främja medlemmarnas ekonomiska intressen. Det är ofta lämpligt att bilda en ekonomisk förening för kooperativ verksamhet, såsom exempelvis en inköpsförening, eller när anställda tar över det egna företaget. I ekonomiska föreningar medverkar oftast medlemmarna aktivt som antingen leverantörer eller kunder, till exempel i bostadsrättsföreningar.

Med starta eget-kurs menas en föreläsning som tar upp de enklaste stegen i hur man startar eget. Ofta går man igenom hur man fyller i skatteanmälan och bokföring.



6 Hur går själva starten av företaget till?

Det behövs egentligen inga starta eget-kurser, men de kan ge ett bra stöd och då särskilt om man startar på egen hand. Eftersom jag själv startade en enskild firma kommer följande råd att beröra just den företagsformen. De andra företagsformerna skiljer sig dock inte så mycket åt från denna företagsform. Det första steg som tas är att göra en skatte- och avgiftsanmälan. Denna anmälan är kostnadsfri.



Den enskilda näringsverksamheten ska registreras hos Skatteverket. Via den anmälan man fyller i görs tre registreringar:

- F-skatt
- Arbetsgivaravgift
- Mervärdesskatt (moms)

F-skatt

Det som krävs för att du ska kunna få en F-skattsedel är följande:

- du bedriver näringsverksamhet
- du har för avsikt att bedriva näringsverksamhet
- du har lämnat inkomstdeklaration samt redovisat och betalat dina skatter och avgifter

Arbetsgivaravgift

Denna avgift kallas också sociala avgifter och finansierar bland annat pension, sjukförsäkring och olika arbetsmarknadsåtgärder. I februari 2007 ligger arbetsgivaravgiften på cirka 33%.

Mervärdesskatt (moms)

Vi betalar alla moms på konsumtion av varor och tjänster. Inbetalningen till staten gör även du som är företagare. För dig är momsen i de flesta fall inte någon kostnad, eftersom du som regel har rätt att göra avdrag för den moms som du betalar på inköpen till din verksamhet i deklarationen. Till staten betalar du skillnaden mellan den moms du tar ut på försäljningen (utgående moms) och den moms du betalar på dina inköp (ingående moms). Om skillnaden blir negativ har du rätt till återbetalning. När du lämnar en prisuppgift till en kund ska momsen alltid vara inkluderad i priset.

Registrering av namnet

När man erhållit F-skattsedel tar man ställning till om man vill registrera sitt företagsnamn hos Bolagsverket. År 2007 kostade detta 1000 kronor. När registreringen görs skyddas företagsnamnet i det län man bor. För att få namnet skyddat i fler län får man betala mer.

Bokföring

Alla är bokföringsskyldiga och företagaren självärskyldig till att bokföringen sköts. Affärshändelser ska löpande föras in i grundbokföringen. Varje

räkenskapsår avslutas med årsbokslut eller årsredovisning. Bokföringslagen innebär att det ska finnas verifikat för varje affärshändelse. Ett verifikat kan vara ett kvitto eller en faktura, alltså något som bekräftar att något har gjorts.

Deklaration

Företagets verksamhet ska för varje räkenskapsår redovisas i inkomstdeklarationen. Enskilda näringsidkare lämnar, förutom inkomstdeklaration, även uppgifter om näringsverksamhet på blankett N1 eller N2. På Skatteverkets hemsida (www.skatteverket.se) finns det broschyrer som visar hur man ska deklarerar.

Namnet på företaget

När man namnsätter sitt företag finns det flera saker man bör tänka på för att namnet ska bli godkänt. Namnet får inte vara för allmänt, exempelvis kan firman inte heta Arkitekt. Inte heller får det vara för likt ett registrerat företagsnamn. Det får inte heller vara osant i förhållande till det geografiska område man verkar i, eller i förhållande till den verksamhet företaget bedriver. Vanligen får man inte ta in någon annans efternamn i företagsnamnet. När man lämnar in sitt namnförslag till Bolagsverket är det bra om man har flera namnförslag. Till Skatteverket ska man dock inte lämna in något namn, där registreras endast firman genom ditt personnummer. Ditt personnummer blir också ditt organisationsnummer.

Ett företagsnamn kan bestå av:

fantasiord

t ex Lamkel

fantasiord + verksamhetsord

t ex Dromp Design

förnamn och efternamn + verksamhetsord

t ex Catrin Jonsson Grönsaksodlare

initialer + verksamhetsord

t ex ME Landskap

geografisk benämning + verksamhetsord

t ex Eriksbergs trädgårdsdesign

På Bolagsverkets hemsida kan man se vilka namn som är registrerade och även läsa mer om namnsättning. Även om ditt namnförslag inte finns med bland de registrerade, innebär det inte automatiskt att du kan räkna med att få ditt namn godkänt. Vill man även ha en .se-adress kan man undersöka detta på www.nic-se.se och således se om adressen är ledig. När du har fått ditt företagsnamn godkänt kan det vara dags att beställa visitkort och andra trycksaker med företagets namn.

Utformning av visitkort, brevpapper och broschyrer spelar stor roll för företagets image. Utformningen av trycksaker kan komma att påverka människor och påverka huruvida de väljer just ditt företag.

7 Affärsplan

Även om man tänker sig att starta ett företag bara för att ha det vid sidan om sina studier är det bra att göra en affärsplan. Genom att närmare och mer ingående ta reda på vad man ska syssla med blir man effektivare. Dessutom sänder man ut tydligare signaler till kunder och andra som kommer i kontakt med företaget. Det kan också vara bra att gentemot kunden vara tydlig med vad man kan. Om man inte är färdig med sina studier kan det vara bra att klargöra detta på något vis. Då man försöker fastställa sin affärsplan kommer man att inse att man inte kan inrikta sig på att alla ska vara ens kunder. Ofta kan det vara klokt att specialisera sig. Genom att fylla i svar på följande frågor kan man få en tydligare bild av sin affärsplan:

Fakta om företaget

Företagsnamn:

Organisationsnummer:

Registreringsdatum:

Företagsform:

Postadress:

Besöksadress:

Telefon:

E-postadress:

Ägare:

Kontaktperson:

Företagets huvudsakliga verksamhet:

Företagets affärsidé:

Personuppgifter:

Utbildning:

Vilken yrkes- och branschfarenhet har du?

Vad gör dig till en bra företagare?

Tjänsten

Vad ska du producera i ditt företag?

Ska du sälja en tjänst eller en produkt?

Vilken kvalitet ska du ha på dina tjänster och produkter?

Har du tillräcklig kännedom om produkten?

Marknad och kunder

Vem är din kund? Vem ska använda sig av dina tjänster?

Vilken är din målgrupp?

Inom vilket geografiskt område kan du vara verksam?

Hur stor är din kundkrets?

Konkurrenter

Vilka är dina konkurrenter?

Producerar dina konkurrenter likadana produkter som du?

Vilka är dina fördelar i förhållande till dina konkurrenter?

På vilket sätt skiljer sig din verksamhet från konkurrenternas?

Strategi

När, var och hur ska du utföra dina tjänster?

Hur ska du sälja dina tjänster?

Vilket pris ska du ta för dina tjänster?

Vilka leverantörer ska du jobba med?

Hur ska du hitta dina leverantörer?

Hur ska du hitta dina kunder?

Vem ska sköta redovisning och hantering av fakturor?

Vem ska sköta administrationen på företaget?

Var ska du ha dina lokaler?

Affärsplanen – sammanfattning

Produkten:

Marknaden:

Konkurrenterna:

Strategi:

8 Konsten att ta betalt

Hur mycket ska man ta betalt? Svaret på den frågan är att det är helt upp till en själv. Priset är ett konkurrensmedel, samtidigt som det är viktigt att inte sätta ett för lågt pris. Ty gör man det sänker man dels sitt eget värde och värdet på den kunskap man har, dels sänker man värdet

på landskapsarkitekturen på marknaden. För en bra vara eller tjänst är människor beredda att betala lite extra. Att man kanske inte tar så mycket betalt i början är fullt naturligt, då man eventuellt känner att man till fullo inte behärskar situationen. Samtidigt kan det vara farligt att sätta för låga priser i början, då det i ett senare skede kan vara svårt att motivera en kraftig prishöjning. Det kan vara ett bra riktmärke att titta på vad andra tar för samma tjänster. Man måste också lära sig att våga säga nej till uppdrag om man upplever att kunden inte är beredd att betala.

Man kan antingen ha ett fast pris eller ett timpris med löpande faktura. Väljer man det förstnämnda är det viktigt att man då verkligen räknat med alla timmar och omkostnader. Om tanken är att man ska leva på sitt företag får man räkna ut vilken lön man vill ha och lägga till moms och egenavgifter samt övriga kostnader för till exempel telefon och skisspapper. Ofta blir det pris som man då måste ta ut ganska högt. Vill man bara då och då göra något enstaka uppdrag vid sidan om, spelar kanske priset mindre roll och det kan vara möjligt kan lägga sig på en lägre nivå. Ett annat sätt att se på prissättning är utifrån kundens perspektiv. Vilket pris är kunden beredd att betala? Kanske ligger det priset högre än vad man själv hade tänkt begära?

9 Kundkontakt

Kundkontakt

Att bemöta kunden på ett rakt sätt och ge ett förtroendeingivande intryck är väldigt viktigt. Man bör undvika att säga ord som ”kanske” och ”snart” samt andra ord som uttrycker någon slags osäkerhet. Vet man inte något är det bättre att säga det. Sådant som man inte vet kan man ofta ta reda på. Man kan alltså säga till kunden att man inte vet svaret, men att man ska ta reda på det. Klädseln kan också vara viktig då denna sänder ut signaler om vem man är. Om man kan presentera en kort portfolio som visar vad man gjort tidigare kan detta ge inspiration till kunden. Man bör dock visa relevanta projekt. Slutligen är en nöjd kund den bästa reklam man kan få.

Spegling

Spegling är egentligen en intervjuteknik, men kan också fungera bra vid ett kundmöte. Tekniken har också lite elakt kallats för papegojteknik. Denna teknik får personen att öppna sig och berätta mer. Om man ska träffa en kund vill man höra kundens alla önskemål och tankar och därför kan det vara på sin plats att använda denna metod. Metoden går i korthet

ut på att om kunden säger att den vill ha en perennplantering, så säger man "Du vill ha en perennplantering?" och väntar sedan på svar. Oftast fortsätter då kunden att berätta mer om perennplanteringen, vilken färg den ska ha och så vidare. Om samtalet flyter på behöver man dock inte använda sig av denna teknik.

Visuell, auditiv eller känslomässig sinnesdominans

Hos de flesta människor dominerar ett sinne mer än andra, men självklart använder man alla sinnen. De sinnen man brukar räkna med är det visuella (syn), det auditiva (hörsel) och det känslomässiga. Då man presenterar sitt förslag bör man för den visuella kunden beskriva förslaget i målande bilder. För den auditive bör man ta upp vad man hör och för den känslomässige kan man beskriva känslan på platsen. Hur ska man då veta vad kunden använder för sinne? Man kan lyssna på vilka ord och uttryck personen använder. Den visuella kunden talar ofta i bilder. Den auditive använder ofta ord som gäller hörseln. Slutligen använder den känslomässige kunden ord som beskriver känslor. Dessutom talar ofta den visuella kunden fortare än den känslomässige. Om man känner sig osäker, är det självklart bäst att rikta sig mot alla sinnen.

10 Uppdragshantering

Uppdragsförfarande

Nedan följer ett förslag till uppdragshantering enligt en stegvis modell:

1. Första möte

Kunden träffas och berättar vad den vill ha. Det är bra om kunden innan ni möts har tagit fram någon form av karta eller plan över tomten. Vid detta tillfälle ger du, om du inte tidigare gjort det, en offert till kunden. I en offert talar du om vad saker kommer att kosta. Det är bäst att på ett tidigt skede göra upp med kunden om betalning, så att du vet hur mycket tid du kan lägga ner. Det är också bra att göra upp om när betalningen ska ske.

2. Skissförslag

Efter att ha träffat kunden skickar du en uppdragsbekräftelse till honom eller henne. Då kan ni båda två se vad ni kommit överens om. Kunden har också hunnit funderat igenom om den verkligen vill genomföra uppdraget. Uppdragsbekräftelsen ska skrivas på av kunden. Vad som bör ingå i en uppdragsbekräftelse redogörs på nästa sida. Efter denna fas kan du börja skissa på ditt förslag. Det är bra att ha en kontinuerlig kontakt med kunden, då det gäller att få kunden att känna sig nöjd med förslaget.



Fortfarande är penna och skisspapper
det mest användbara hjälpmedlet.

Om det exempelvis rör sig om en mer komplicerad tomt, kan du under arbetets gång successivt behöva visa upp dina skisser och förslag.

3. Presentation

När du är klar med ditt förslag inom förhoppningsvis överenskommen tid presenterar du ditt förslag. Ofta är det bra om kunden redan innan själva presentationen vet vilken typ av handlingar som kommer att uppvisas.

4. Efterarbete

Som student kanske du bara ritar ett designförslag. Om kunden vill genomföra förslaget kan den dock ibland vilja ha hjälp med att hitta firmor som kan utföra uppdraget. Ibland vill kunden också ha en projektledare. Att vara projektledare behöver i vissa fall inte betyda att du måste vara på plats hela tiden, utan snarare att firmorna som utför uppdraget har en person som är insatt i projektet som de kan ringa. Se till att du får betalt för allt arbete som du åtar dig.

Det är viktigt att specificera uppdraget så långt som möjligt för att undvika eventuella missförstånd. När du har träffat din kund är det därför praktiskt att utföra en uppdragsbekräftelse som klargör vad du och din kund kommit överens om. Staffan Carenholm (2002) föreslår att följande punkter ska finnas med:

- Vad som skall göras och målet för uppdraget
- Vilka handlingar uppdraget skall resultera i och vilken kvalitet dessa skall ha
- När handlingar och annat uppdragsresultat ska redovisas
- Vilken ersättningsform och vilken ersättningsnivå som gäller för uppdraget
- Hänvisning till att ABK 96 tillämpas för uppdraget

Det finns dock en viktig aspekt i det hela och det är om kunden är en konsument, det vill säga en privatperson och inte ett företag. För konsumenter finns det olika lagstadgade konsumentskydd. Det finns två lagar som är viktiga, konsumentköpslagen och konsumenttjänstlagen. Den första lagen gäller varor medan den andra handlar om tjänster som avser arbeten på lösa saker, fast egendom och byggnader. Enligt Staffan Carenholm (2002) gäller dock inte konsumenttjänstlagen rent intellektuella tjänster som till exempel arkitekttjänster. Trots detta gäller de grundläggande principerna, vilket innebär ”att arkitekten, i en tvist med en konsument, är att betraktas som expert och bär de flesta beviskraven i fråga om tydlighet och precisering av uppdraget, åtagandet, priset, tiden”.

Staffan Carenholm tar upp några saker man bör tänka på:

- Avtal med konsument ska vara skriftligt. I avtalet skall anges om arvudet är rörligt eller fast. Uppkommer tvist om priset varit fast eller löpande gäller konsumentens påstående om fast pris, såvida inte påståendet är uppenbart orimligt.
- Preciserar uppdraget så långt som möjligt.
- Preciserar kvalitetsnivån så långt som möjligt.
- Om fast pris lämnats är det helt avgörande att tjänstens omfattning noggrant och utförligt beskrivits.
- Om en ungefärlig prisuppgift lämnats får denna inte över- eller underskridas med mer än 15% enligt konsumenttjänstlagen.
- Finns flera konsulter engagerade? Vem har i så fall samordningsansvaret?
- Avråd konsumenten från att utföra uppdraget om det med hänsyn till exempelvis pris inte ger rimlig nytta för konsumenten.
- Pris mot konsument skall alltid vara inklusive moms.
- Avtal om ändrings- eller tillägsarbeten skall ingås innan dessa påbörjas.

Man ska alltid dokumentera det man gör, allt från telefonsamtal till möten. Sådana noteringar kan vara värdefulla när man försöker reda ut oegentligheter. Upprätta en tidplan så att du ser hur mycket tid som du avser att lägga ner. När uppdraget är slutfört kan du gå tillbaka och analysera vad som gick bra och vad som tog tid.

ABK 96

Standardiserade regler har funnits i arkitekt- och konsultvärlden sedan mitten av 1960-talet. De regler som gäller nu kallas för ABK 96. ABK står för Allmänna bestämmelser för konsultuppdrag. Dessa har utformats för att passa både kunden och arkitektens intresse. Konsultbranschens standardavtal ABK 96 påbjuder också att konsulten skall vara ansvarsförsäkrad. I standardavtalsbestämmelserna anges också att konsulten skall ha förvarade handlingar försäkrade till betryggande belopp, dvs ha en kontorsförsäkring. I det fall man bedriver verksamhet i bostaden bör noteras att vanlig hemförsäkring inte täcker skador som drabbar den rörelse som bedrivs i bostaden. Därför behövs en kontorsförsäkring och en ansvarsförsäkring.

Försäkring

Sveriges Arkitekters Arkitektservice har en försäkring för arkitektföretag som innehåller konsultansvarsförsäkring, allmän ansvarsförsäkring samt

rättsskydd. Denna försäkring ger alltså ett bra skydd. Premien är utformad efter antalet personer i företaget som den ska täcka. Här kan man föra en diskussion om när man behöver försäkring eller inte. Som regel är det dock alltid bra att ha en försäkring. I februari 2007 kostar en försäkring hos Arkitektservice drygt 4000 kr för ett företag med en person. Det är lätt att tycka att man inte behöver någon försäkring om man gör få uppdrag, men det är trots allt bäst att ändå teckna en. Skyddet man får är stort och ger en stor trygghet. Det kan också vara både en trygghet för kunden samt ett bra säljargument.

Sammanfattning

Det finns många olika anledningar till varför man startar eget. Innan du gör ett uppdrag bör du ha tänkt igenom vad du vill göra. Det är lika bra att starta ett företag så fort du börjar tänka på att du vill göra egna uppdrag. Att starta tillsammans med någon kan vara ett bra sätt att göra arbetet roligare och enklare.

Företagsformen som bestäms beror på hur många man är och vilka visioner man har. Genom att fylla i en skatteanmälan blir företaget registrerat.

Företagsformer:

- enskild firma
- handelsbolag och kommanditbolag
- aktiebolag
- ekonomisk förening

För att starta själva företaget skickar du in en skatteanmälan och får därigenom en F-skattsedel. Då man har ett företag gäller det att ha ordning på sin bokföring. För att få en bra överblick ska man göra en affärsplan. I en affärsplan går du igenom en rad olika frågor som bland annat rör vem din kund är och vilken din marknad är. Genom att göra detta får du en bättre bild av det du tänker syssla med.

Prissättningen är en svår fråga. Antingen kan du ha löpande faktura eller ett fast timpris. Man får väga för- och nackdelar mot varandra. Som student behärskar man inte allting fullt ut och kan därför inte ta lika mycket betalt som en färdigutbildad landskapsarkitekt.

Det är viktigt att bemöta kunden på ett korrekt sätt. Kunden får aldrig känna sig bortglömd och en rak kommunikation främjar samarbetet. En nöjd kund är den bästa reklam man kan få.

När du träffar en kund lämnar du en offert. En offert talar om vad det kommer att kosta. Då ni både är överens gör du en uppdragsbekräftelse som ni båda undertecknar. Uppdragsbekräftelsen specificerar vad som ska ingå i arbetet. Slutligen är det viktigt att ha en försäkring, främst som en säkerhet för dig men även för kunden.



06.

diskussion

Erfarenhet är en nyckel till framgång. Men hur skaffar man sig erfarenhet?

Det jag snabbt inser då jag lyssnar på andra människor som har erfarenhet av entreprenörskap och uppdrag är att man ska våga satsa och tro på sig själv. Jag anser att det är viktigt att man använder sig av sitt omdöme när man tar sig an ett uppdrag. Det gäller att förstå att man som student kan långt ifrån allt. Många entreprenörer begår misslyckanden, men det är sätten som problemen tacklas på som avgör hur långt man kommer att gå. Misslyckanden ska inte ses som nederlag, utan som erfarenheter. Det gäller alltså att kunna gå vidare oavsett vad som händer. Min uppfattning är att om man inleder med noggrann planering, så är det lättare att undvika misstag. Ett misstag kan bli ordentligt kännbart både för mig och kunden. Försäkringar kan täcka upp det mesta, men det handlar även om prestige. Ju fler erfarenheter man får, desto enklare kommer arbetet att bli. Jag inser att som landskapsarkitekt är det svårt att bli fullärd, dock tror jag att man efter ett tag kommer att skaffa sig en stabil erfarenhetsgrund att utgå ifrån.

Eftersom varje plats – precis som varje uppdrag – är unik, är det ofta en fördel att vara flera för att kunna optimera sitt förslag. Detta märkte jag själv under det uppdrag jag ställdes inför. Jag tog hjälp av kurskamrater och handledare. Andra personer som startat eget företag poängterar vikten

Föregående sida: det är lättare att gå i andras fotspår.

av att kunna brainstorma och bolla idéer tillsammans. Självklart kan det uppstå diskussioner för och emot, men oftast kan man utveckla varandras idéer ett snäpp till. Vidare ger det en trygghet att vara fler. Ansvarsfrågan inom företaget måste emellertid vara helt klargjord innan man startar. Så länge allt fungerar brukar relationerna till de andra i företaget vara bra, men när det händer något kan dessa goda relationer snabbt förändras. En annan enkel sak det gäller att ha klart för sig är vilken vision man har. Är man helt själv är detta inget problem, men är man flera ska man verkligen diskutera vilka visioner respektive person har. En affärsplan kan reda ut många frågetecken. Någon i företaget kanske tänker sig att man ska ta de uppdrag som man får genom förfrågningar av släkt och vänner, medan andra kanske vill satsa på att annonsera för att få in fler uppdrag. Alla sätt är olika. Hur man vill satsa sin tid är helt upp till var och en. Det krävs en hel del mod för att våga, men om man vågar får man emellertid tillbaka väldigt mycket. Detta insåg jag själv under mitt projekt. Att utmana sig själv är ett bra sätt att utvidga sina gränser.

Jag anser att det är enormt lärorikt att utveckla idéer och utföra egna uppdrag under studietiden. Man kanske hittar sin egen stil och form. Under studietiden formas studenterna starkt av den syn på landskapsarkitektur som råder på lärosätet, och när man sedan börjar arbeta brukar det ofta finnas en utarbetad metodik på den arbetsplats man kommer till. Därför kan egna uppdrag under studietiden ge studenten en chans att utveckla sig mera fritt. Man upptäcker dessutom snart vad man kan och inte kan och får på så sätt en chans att täppa till eventuella kunskapsluckor.

Jag menar att det är viktigt att ha självförtroende. Att våga tro på sina lösningar och att veta vad som fungerar är väsentligt. Under studietiden är det sällan som de förslag man gör byggs eller på något annat sätt realiserar. Därför kan ett eget mindre uppdrag ge en liten vink om hur saker kan komma att se ut. Att få se något så obetydligt som en föreslagen perennplantering i full blom kan ge både en förståelse för att komponera med perenner samt en skön känsla i kroppen, det vill säga under förutsättning att man känner sig nöjd med resultatet.

Något jag tydligt sett under skrivandet av detta examensarbete är att möten mellan människor skapar kreativitet. På lunchraster, under fikapauser eller i korridorer uppstår diskussioner om allt möjligt. Det finns en stor nyfikenhet bland studenter, som gärna vill veta vad andra studenter gör på andra kurser. Möten uppstår på kurser, då människor har ärenden i samma hus eller då projekt ställs ut. Hos många studenter väcks en längtan att få utveckla sig själva. Att få en förfrågan från en bostadsrättsförening

eller från någon granne om att omgestalta en utomhusmiljö, kan vara ett ypperligt tillfälle och något som passar väl in i studietidens mosaik av kunskap. Samtidigt finns det ett slags skyddsnät då man är student. Man kan få hjälp av både andra studenter och engagerade lärare. Detta är något som fungerar alldeles ypperligt på landskapsarkitektutbildningen. Under min studietid har jag studerat vid andra universitet och institutioner och inte alltid upplevt samma påtagliga engagemang. Jag anser att det är viktigt att man bibehåller detta nära samarbete och kanske till och med utökar utbytet mellan årskurserna.



källförteckning och bilagor

Litteratur

Bygrave, William D & Hofer, Charles W, Theorizing about entrepreneurship, 1991

Carenholm Staffan, Arkitektföretaget, Tryckindustri, Stockholm, 2002

Ekholm Mats och Fransson Anders, Praktisk intervjuteknik, Norstedts, Göteborg, 2002

Erickson, Juliet, Konsten att övertyga andra och få som du vill, Richters förlag, Falun, 2005

Hjalmarson Lars, Sahlqvist Walter, Att ta steget och starta eget, Gummessons Tryckeri AB, Falköping, 1992

Holt, D., Entrepreneurship – New Venture Creation, Prentice Hall, Engelwood Cliffs, New Jersey, 1992

Hult, Eva-Britt & Liv Ohlson, Första året som företagare, Tryckeri AB, Quebecar, 1996

Johannisson Bengt, Entreprenörskapets väsen, Studentlitteratur, 2005

Kolvereid Lars, Få vill starta företag i Norden, föreläsningsmaterial, 2005-10-03 (www.esbri.se 2006/11/11)

Krag Jacobsen, Jan, Intervju, Konsten att lyssna och fråga, Hans Reitzels förlag, Köpenhamn, 1993

Landström, Hans, Entreprenörskapets rötter, Studentlitteratur, Lund, 1999

Landqvist, Jan, Vilda idéer och djuplodande analys, Carlsson bokförlag, Uddevalla, 1994

Langborg, Krister och Westlund, Fredrik, Gör din grej, Project people, 2002

Lundén Björn, Enskild firma, Mediaprint, Uddevalla, 2006
May, Rollo, Modet att skapa, Natur och kultur, Stockholm, 1975

Wästlund, Holger, Låt hjärnan ha ännu roligare! Tryckeriet Åsbrink
Grafiska AB, 2004

Internetkällor

www.almi.se (2006/08/20)
www.ams.se (2006/08/20)
www.arkitekt.se (2006/08/19)
www.blinfo.se (2006/08/21)
www.bolagsverket.se (2006/08/18)
www.drivhuset.se (2006/08/06)
www.entrepreneursacademy.se (2006/12/04)
www.esbri.se (2006/11/11)
www.foretagsslotsen uppsala.se (2006/12/11)
www.hm.se (2006/11/30)
www.ne.se (2006/10/27)
www.nutek.se (2006/08/06)
www.scb.se (2006/08/12)
www.skatteverket.se (2006/08/06)
www.tyrens.se (2006/11/30)

Tidskrifter

Dagens Industri, (2004/10/25)
Upsala Nya Tidning, (2006/11/29)
Dagens Nyheter, (2006/11/28)

Föreläsningar och kurser

Första året som företagare, Drivhuset (2006/09/28)
Företagsmessa, Malungs kommun (2006/10/01)
Grundläggande bokföring, Drivhuset (2006/11/27, 2006/12/4)
Anders Wall-föreläsningen i entreprenörskap, Drivhuset (2006/11/28)
Från idé till företag, Drivhuset (2006/12/12)

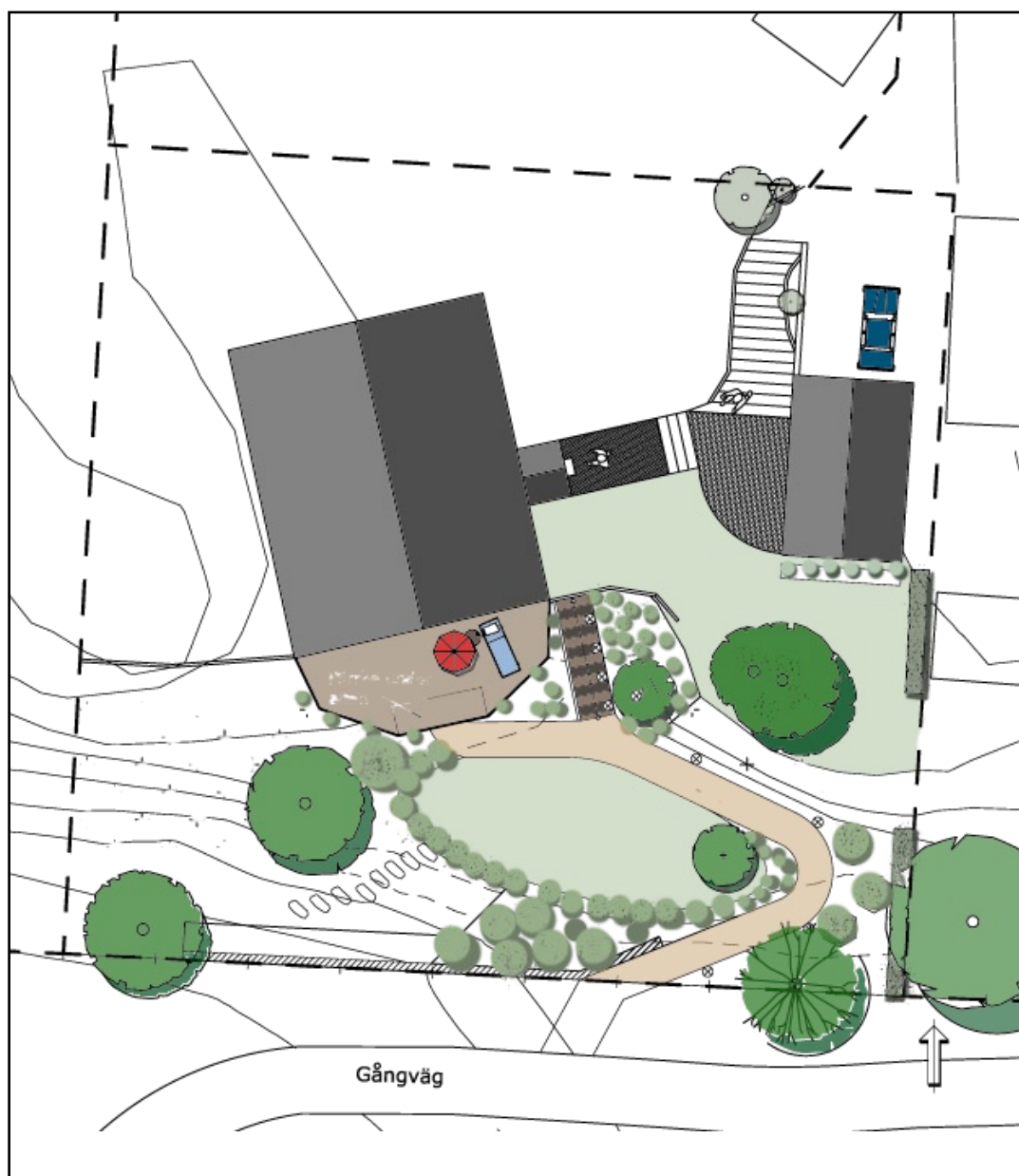
Fotografier

Samtliga bilder är tagna av Anders Larsson

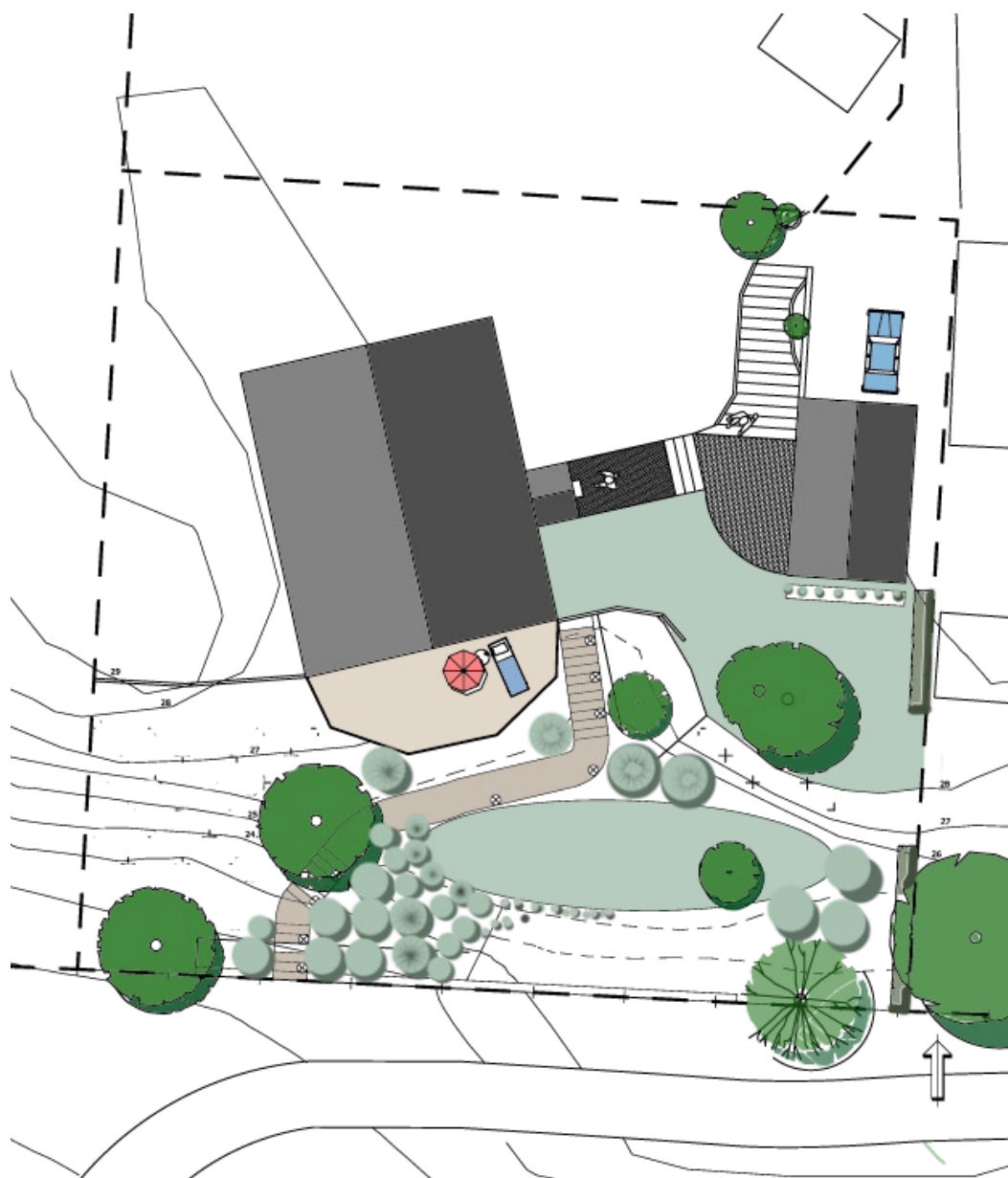
Sunnersta 102:6



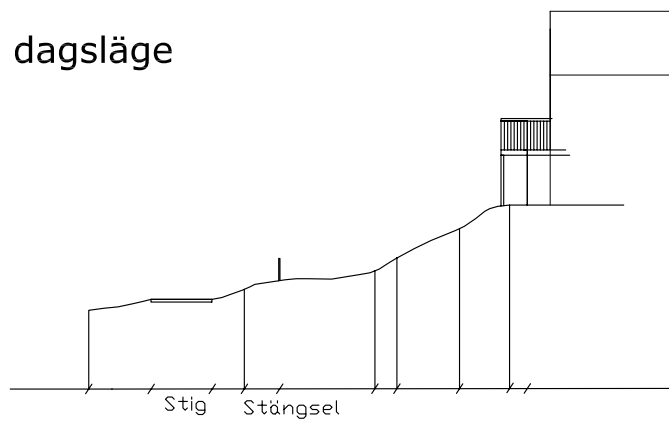
Illustrationsplan för förslag 1



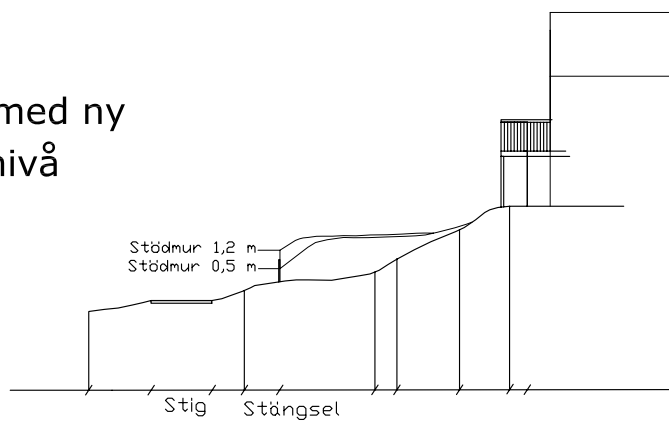
Illustrationsplan för förslag 2



Snitt i dagsläge



Snitt med ny
marknivå



Entré

Vid entréen görs en mindre rabatt med ett uttrycksfullt träd och på marken under planteras en marktäckare.

Träd: Ormhassel *Corylus avellana contorta*

Marktäckare: Spansknäva *Geranium endressi*



Längs med trappan ned till boningshuset finns en mindre yta mellan trappen och muren. Vid nederkanten kan man göra en mindre stödmur av antingen sten eller syllar. Denna yta kan planteras med ett mindre men uttrycksfullt träd, till exempel en japansk lönn. På marken under bör någon marktäckare planteras, till exempel röd sockblomma. Risk finns för torka i denna yta.



Häck

Längs tomtgränsen i 90 graders vinkel mot garaget planteras en thujahäck. Thujan är grön även på vintern. Planteras 30-40 cm från varandra.

Häck: Thuja, *Thuja occidentalis* 'Brabant'



Garagebyggnad

Mot garageväggen planteras kaprifol och klättervildvin. Spaljéerna sätts intill huset men växterna planteras 40-50 cm från huset och leds upp. Även vid anläggande av rabatt framför garaget ska den placeras 40-50 cm från huset.



Det finns två olika sorters klättervin. Ett som klättrar själv på väggen och ett som kräver en spalje eller vajer. Fördelen med att använda en vajer att leda upp växten på är att man slipper skador på fasaden. Dock breder den arten inte ut sig lika mycket som den andra som klättrar direkt på väggen. Vegtech (www.vegtech.se) säljer vajern som finns på bilden.



Detta är ett förslag på en rabatt som skulle kunna anläggas framför garageväggen.

Perenner

- 1 Alchemilla mollis
- 2 Aruncus aethusifolius
- 3 Echinops bannaticus
- 4 Hyssopus officinalis Isop
- 5 Nepeta x fassenii

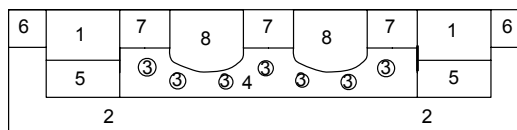
- Jättedaggkäpa
- Koreansk plymspirea
- Blå bolltistel
- Kantnepeta

Klätterväxter

- 6 Lonicera caprifolium Kaprifol
- 7 Parthenocissus quinquefolia Klättervildvin

Buskar

- 8 Buddleja davidii
- Syrenbuddleja



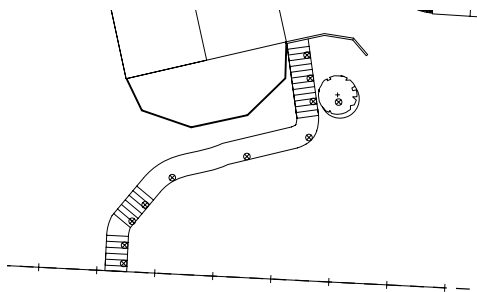
Nedre delen



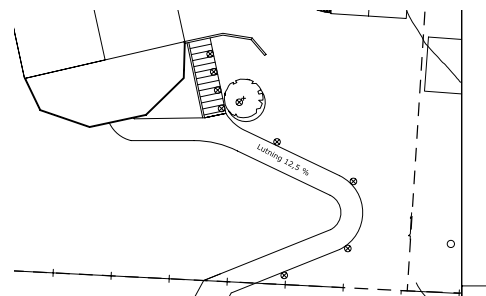
För att dölja utrymmet under altanen spikas smala ribbor på pelarna. Denna konstruktion fungerar också som en stor spalje för växter att klättra på

Ljussättning

Trapporna ljussäts med marklyktor och grusgångarna lysas upp med låga pollare för att skapa ett jämt ljus. I både förslagen låter man lysa upp magnolian underifrån. Om man vill kan även spaljén under altanen lysas upp med små spotlights.



Förslag 1



Förslag 2

Växter

Krypoxbär - *Cotoneaster dammeri*



Thuja - *Thuja occidentalis*



Sibirisk - spirea *Spirea trilobata*



Liguster - *Ligustrum vulgaris*



Syren - *Syringa vulgaris*



Kejsarolvon - *Viburnum farreri*



Doftschersmin - *Philadelphus coronarius*



Magnolia - *Magnolia kobus*



Växter

Japansk lönn - *Acer shirasawanum*



Vildvin - *Parthenocissus inserta*



Ormhasel - *Coryllus contorta*



Koreansk pipranka - *Aristolochia manshuriensis*



Äppelträd - *Malus domestica*, tex Aroma



Clematis - olika sorter



Kaprifol - *Lonicera caprifolium*



Buddleia - *Buddleia davidii*



larsson landskapsdesign
Karlsrogatan 86 C
752 39 UPPSALA
0733 34 10 35
l02anla1@stud.slu.se

